




3 1761 11971980 5









Digitized by the Internet Archive  
in 2023 with funding from  
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761119719805>







HOUSE OF COMMONS

Issue No. 64

Tuesday, May 22, 1990

Chairman: Garth Turner, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 64

Le mardi 22 mai 1990

Président: Garth Turner, député

*Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de la*

## Consumer and Corporate Affairs and Government Operations

## Consommation et des Corporations et de l'Administration Gouvernementale

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), inquiry into the effect of the GST on prices and the role of the Consumer Information Office

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, enquête sur l'effet de la TPS sur les prix et le rôle du Bureau d'information aux consommateurs

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-fourth Parliament,  
1989-90

Deuxième session de la trente-quatrième législature,  
1989-1990



STANDING COMMITTEE ON CONSUMER AND  
CORPORATE AFFAIRS AND GOVERNMENT  
OPERATIONS

*Chairman:* Garth Turner

*Vice-Chairman:* Jean-Marc Robitaille

Members

Don Boudria  
Bill Casey  
Gilbert Chartrand  
John E. Cole  
Louise Feltham  
Gabriel Fontaine  
Gabriel Larrivée  
Ron MacDonald  
Russell MacLellan  
John Rodriguez  
Roger Simmons  
Len Taylor—(14)

(Quorum 8)

Bernard G. Fournier

*Clerk of the Committee*

COMITÉ PERMANENT DE LA CONSOMMATION  
ET DES CORPORATIONS ET DE  
L'ADMINISTRATION GOUVERNEMENTALE

*Président:* Garth Turner

*Vice-président:* Jean-Marc Robitaille

Membres

Don Boudria  
Bill Casey  
Gilbert Chartrand  
John E. Cole  
Louise Feltham  
Gabriel Fontaine  
Gabriel Larrivée  
Ron MacDonald  
Russell MacLellan  
John Rodriguez  
Roger Simmons  
Len Taylor—(14)

(Quorum 8)

*Le greffier du Comité*

Bernard G. Fournier





## MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, MAY 22, 1990  
(75)

[Text]

The Standing Committee on Consumer and Corporate Affairs and Government Operations met at 9:34 o'clock a.m. this day, in Room 253-D, the Chairman, Garth Turner, presiding.

*Members of the Committee present:* Don Boudria, Gabriel Larrivée, Russell MacLellan, John R. Rodriguez, Roger Simmons and Garth Turner.

*Acting Members present:* Monique Tardif for Gabriel Fontaine; Allan Koury for Jean-Marc Robitaille.

*In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament:* Peter Berg, Research Officer.

*Witnesses: From the Canadian Federation of Independent Business:* John Bulloch, President; Catherine Swift, Vice-President and Chief Economist; Michel Décary, Vice-President, Québec.

The Committee resumed its inquiry into the effect of the goods and services tax on prices and the role of the Consumer Information Office. (*See Minutes of Proceedings, Monday, May 7, 1990, Issue No. 56.*)

John Bulloch made an opening statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 11:06 o'clock a.m., the Committee adjourned until this afternoon at 3:30 o'clock p.m.

AFTERNOON SITTING  
(76)

The Standing Committee on Consumer and Corporate Affairs and Government Operations met at 3:36 o'clock p.m. this day, in Room 253-D, the Chairman, Garth Turner, presiding.

*Members of the Committee present:* Gabriel Larrivée, Russell MacLellan, Jean-Marc Robitaille, John R. Rodriguez and Garth Turner.

*Acting Member present:* Mac Harb for Roger Simmons.

*In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament:* Margaret Smith, Research Officer.

*Witness:* David McKendry, Price Waterhouse.

The Committee resumed its inquiry into the effect of the goods and services tax on prices and the role of the Consumer Information Office. (*See Minutes of Proceedings, Monday, May 7, 1990, Issue No. 56.*)

The witness made an opening statement and answered questions.

At 4:26 o'clock p.m., the Committee adjourned until this evening at 6:15 o'clock p.m.

## PROCÈS-VERBAUX

LE MARDI 22 MAI 1990  
(75)

[Traduction]

Le Comité permanent de la consommation et des corporations et de l'administration gouvernementale se réunit aujourd'hui à 9 h 34, dans la salle 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de Garth Turner (*président*).

*Membres du Comité présents:* Don Boudria, Gabriel Larrivée, Russell MacLellan, John R. Rodriguez, Roger Simmons, Garth Turner.

*Membres suppléants présents:* Monique Tardiff remplace Gabriel Fontaine; Allan Koury remplace Jean-Marc Robitaille.

*Aussi présent:* Du service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg, attaché de recherche.

*Témoins:* De la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante: John Bulloch, président; Catherine Swift, vice-présidente et économiste en chef; Michel Décary, vice-président, Québec.

Le Comité examine l'incidence de la taxe sur les produits et services (TPS) sur les prix, ainsi que le rôle du Bureau d'information des consommateurs (*voir les Procès-verbaux et témoignages du lundi 7 mai 1990, fascicule n° 56*).

John Bulloch fait un exposé puis, avec les autres témoins, répond aux questions.

À 11 h 06, le Comité suspend ses travaux jusqu'à 15 h 30.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI  
(76)

Le Comité permanent de la consommation et des corporations et de l'administration gouvernementale se réunit aujourd'hui à 15 h 36, dans la salle 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de Garth Turner (*président*).

*Membres du Comité présents:* Gabriel Larrivée, Russell MacLellan, Jean-Marc Robitaille, John R. Rodriguez, Garth Turner.

*Membre suppléant présent:* Mac Harb remplace Roger Simmons.

*Aussi présente:* Du service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Margaret Smith, attachée de recherche.

*Témoin:* David McKendry, Price Waterhouse.

Le Comité examine l'incidence de la taxe sur les produits et services (TPS) sur les prix, ainsi que le rôle du Bureau d'information des consommateurs (*voir les Procès-verbaux et témoignages du lundi 7 mai 1990, fascicule n° 56*).

Le témoin fait un exposé et répond aux questions.

À 16 h 26, le Comité suspend ses travaux jusqu'à 18 h 15.

EVENING SITTING  
(77)

The Standing Committee on Consumer and Corporate Affairs and Government Operations met at 6:21 o'clock p.m. this day, in Room 253-D, the Chairman, Garth Turner, presiding.

*Members of the Committee present:* Russell MacLellan, John R. Rodriguez and Garth Turner.

*In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament:* Margaret Smith, Research Officer.

*Witnesses: From Sears Canada:* Albina Klowak, Assistant to the President; Robert Westlake, Comptroller for Taxes. *From the Canadian Union of Public Employees:* Jeff Rose, National President.

The Committee resumed its inquiry into the effect of the goods and services tax on prices and the role of the Consumer Information Office. (*See Minutes of Proceedings, Monday, May 7, 1990, Issue No. 56*).

Albina Klowak made an opening statement and, with Robert Westlake, answered questions.

Jeff Rose made an opening statement and answered questions.

At 8:07 o'clock p.m., the Committee adjourned until Wednesday, May 23, 1990 at 3:30 o'clock p.m.

Bernard G. Fournier

*Clerk of the Committee*

SÉANCE DU SOIR  
(77)

Le Comité permanent de la consommation et des corporations et de l'administration gouvernementale se réunit aujourd'hui à 18 h 21, dans la salle 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de Garth Turner (*président*).

*Membres du Comité présents:* Russell MacLellan, John R. Rodriguez, Garth Turner.

*Aussi présente: Du service de recherche de la Bibliothèque du Parlement:* Margaret Smith, attachée de recherche.

*Témoins: De Sears Canada:* Albina Klowak, assistante du président; Robert Westlake, contrôleur de taxes. *Du Syndicat canadien de la fonction publique:* Jeff Rose, président national.

Le Comité examine l'incidence de la taxe sur les produits et services (TPS) sur les prix, ainsi que le rôle du Bureau d'information des consommateurs (*voir les Procès-verbaux et témoignages du lundi 7 mai 1990, fascicule n° 56*).

Albina Klowak fait un exposé et, avec Robert Westlake, répond aux questions.

Jeff Rose fait un exposé et répond aux questions.

À 20 h 07, le Comité s'ajourne au mercredi 23 mai, à 15 h 30.

*Le greffier du Comité*

Bernard G. Fournier



[Texte]

## EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

Tuesday, May 22, 1990

• 0933

**The Chairman:** Order, please.

Welcome to the committee. To our witnesses, thank you very much for taking the time to appear before us this morning.

As we are all aware, events of the last few hours have seized a lot of attention in our country, and rightly so. Quite a bit of parliamentary attention is being diverted to dealing with those matters this morning, and as a consequence, we may not have as many members here as we had anticipated.

The topic we are discussing this morning is certainly of national importance. While it is obviously not related to everything that is important to our country right now, I think we should proceed.

Mr. Bulloch, if you have a statement for us, we would be pleased to hear it, and then I am sure some members will have questions.

**Mr. John F. Bulloch (President, Canadian Federation of Independent Business):** I would first like to introduce my colleagues. With me are Ms Catherine Swift, Vice-President of Research and our Chief Economist; Mr. Jim Bennett, Vice-President and General Manager; and Mr. Michel Décary, Vice-President in Quebec.

I will read a brief statement, Mr. Chairman, then I will be pleased to answer questions. From time to time, I will seek the assistance of my colleagues.

• 0935

The Canadian Federation of Independent Business, on behalf of its 85,000 small-and medium-sized business members across Canada, is deeply concerned about the price impacts of the GST on small business, consumers, and the economy as a whole. The CFIB, however, questions the need for yet another set of hearings by a parliamentary committee to examine the GST. Indeed, the stated purpose of these hearings has little to do with the real problems that will face consumers upon implementation of the GST. Instead, they appear to be an attempt at a diversionary tactic to shift the blame for the deluge of negative reaction to the badly designed and inequitable GST from where it belongs, with the federal government, to small-and medium-sized businesses.

When considering the question of the true impact on consumer price of the replacement of the FST with the GST, several of the government's own agencies agree that there is no way of arriving at an accurate answer. Prices are determined by a complex interaction of market forces, not exclusively by tax policies. Even Canada Post informed the CFIB that it does not have the sophisticated accounting systems in place that would permit it to determine how much FST it is currently paying, and by how much and in which direction it will be adjusting postal rates and stamp prices when the GST is implemented.

[Traduction]

## TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

Le mardi 22 mai 1990

**Le président:** La séance est ouverte.

Bienvenue au comité. Je remercie sincèrement nos témoins d'avoir pris le temps de venir témoigner au comité ce matin.

Les événements des dernières heures ont retenu beaucoup l'attention à travers le pays, et avec raison. Au Parlement même, ce matin, on porte beaucoup d'attention à ces questions et, par conséquent, nous n'aurons peut-être pas autant de députés que nous avions prévu.

Le sujet dont nous discutons ce matin a certainement une importance nationale. Bien qu'il n'ait aucun rapport avec les autres questions importantes pour notre pays à l'heure actuelle, je pense que nous devrions poursuivre notre étude.

Si vous avez une déclaration à nous faire, monsieur Bulloch, ce sera un plaisir pour nous de vous écouter, et je suis persuadé que des membres du comité auront des questions à vous poser.

**M. John F. Bulloch (président, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante):** Je voudrais d'abord vous présenter mes collègues. Je suis accompagné de M<sup>me</sup> Catherine Swift, vice-présidente à la recherche et économiste en chef, M. Jim Bennett, vice-président et gérant général, ainsi que M. Michel Décary, vice-président au Québec.

Je vais lire un bref mémoire, monsieur le président, puis je serai disposé à répondre à vos questions. Je demanderai de temps à autre l'aide de mes collègues pour répondre.

La Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI), pour le compte de ses 85,000 membres, des petites et moyennes entreprises de tout le Canada, est vivement préoccupée par les répercussions sur les prix de la taxe sur les produits et services (TPS) en ce qui concerne les petites entreprises, les consommateurs et l'économie en général. Elle doute cependant de l'utilité pour un comité parlementaire d'entreprendre une nouvelle série d'audiences sur la TPS. En effet, le but officiel de ces audiences ne touche pas vraiment les problèmes réels que posera l'implantation de la TPS pour le consommateur. Il s'agirait plutôt d'une tactique visant à diriger le tollé que soulève une taxe mal conçue et inéquitable contre les petites et moyennes entreprises, alors que le coupable est le gouvernement fédéral.

À la question de savoir quelles répercussions réelles aura, sur les prix à la consommation, le remplacement de la taxe de vente fédérale (TVF) par la TPS, plusieurs organismes fédéraux reconnaissent qu'il leur est impossible d'obtenir une réponse exacte. Les prix sont le résultat d'une interaction complexe des forces du marché; ils ne sont pas déterminés uniquement par les politiques fiscales. La Société canadienne des postes a informé la FCEI que ses propres systèmes comptable ne sont pas assez perfectionnés pour calculer le montant de la TVF qu'elle paie actuellement, ni même établir l'ordre de grandeur et la direction des modifications qui seront apportées aux tarifs postaux avec l'entrée en vigueur de la TPS.



## [Text]

It is interesting to note that when the issue of measuring the impact of the Free Trade Agreement arose, the government pooh-poohed the possibility of such an exercise because, after all, the FTA was only one of a complex set of forces affecting Canada-U.S. trade. The argument is approximately the same when measuring the impact on prices of one single factor, a tax change. The government cannot have it both ways.

Nevertheless, concern about the impact of the GST on prices is legitimate and should focus on the real issues. Since the vast majority of FST revenue is paid on the products of larger firms, the removal of the FST will mostly affect the big business sector. The CFIB recently undertook a research project to get further information from the senior executives of 132 large corporations in a range of industries regarding how the removal of the FST would affect their prices, to the best of their knowledge. Replies that have been received to date indicate that even these companies most affected cannot quantify the impact.

For consumers and small business, the most serious problems of the GST stem from its principal design flaw, the fact that it is not harmonized with provincial sales tax systems. The resulting two-tiered tax system is unique in the world in its complexity and inefficiency, and is a most distinguishing feature from the 48 other countries that have consumption taxes.

Because a two-tiered tax is inordinately complex for small retailers to administer, they will resort to pricing on a GST-inclusive basis which makes comparison shopping for consumers impossible. As well, a two-tiered tax structure cannot be accommodated by the cash registers currently used by the small- and medium-sized retailers. As a result, replacement or upgrading of this equipment must be undertaken. The sheer logistical problem with replacing or upgrading the hundreds of thousands of cash register devices across Canada by January 1991 are insurmountable, and chaos will result. A harmonized sales tax system would dramatically reduce these problems.

Recent vague indications by federal officials that some type of measure to reduce the compliance problems for small firms can be perceived only as an admission of guilt about the inordinate complexity of the tax. Full details about any such measure will need to be examined before the impact can be assessed.

Another very serious issue is the timing of the GST implementation. Although it could not have been foreseen when the GST was initially planned, January 1, 1991, is looking more and more like the worst possible date. The Canadian economy is currently reeling under the combined impact of inflationary pressures, high interest rates, sluggish growth, and an overvalued dollar.

The fact that recent collective bargaining agreements have already begun to build in a GST premium will merely be read by the Governor of the Bank of Canada as a reason to increase interest rates and thereby the federal deficit to even

## [Translation]

Il convient de rappeler que le gouvernement avait jugé futile de mesurer l'impact de l'Accord de libre échange, parce que cet accord ne constituait qu'un élément d'un ensemble complexe de forces influant sur le commerce canado-américain. Or, on peut reprendre cet argument lorsqu'il s'agit d'évaluer les effets d'un seul facteur sur les prix, à savoir un changement fiscal. Le gouvernement ne peut gagner sur les deux tableaux.

Il n'en demeure pas moins que les répercussions de la TPS sur les prix sont une préoccupation légitime; il faudrait donc s'en tenir aux enjeux véritables. Étant donné que les produits des grandes entreprises représentent une très forte proportion de l'assiette de la TVF, ce sont donc ces mêmes entreprises qui profiteront le plus de l'élimination de la TVF. La FCEI a récemment demandé aux principaux dirigeants de 132 grandes entreprises oeuvrant dans divers secteurs d'activité quel impact, à leur connaissance, l'élimination de la TVF aurait sur leurs prix. Il ressort des réponses reçues jusqu'à maintenant que même les entreprises les plus touchées ne peuvent en quantifier les effets.

Dans le cas des consommateurs et des petites entreprises, les difficultés les plus sérieuses découlent du principal défaut de conception de la taxe, c'est-à-dire le manque d'harmonisation avec la taxe de vente des provinces. Il en résulte un régime fiscal à deux niveaux dont la complexité et l'inefficacité sont sans pareille dans le monde; c'est une différence importante par rapport au régime des 48 autres pays qui prélèvent des taxes à la consommation.

Parce que l'administration de deux niveaux de taxe est beaucoup trop complexe pour eux, les petits détaillants seront obligés d'afficher des prix incluant la TPS, ce qui empêchera les consommateurs de faire des comparaisons valables. De plus, les caisses enregistreuses qui possèdent la plupart des détaillants, petits et moyens, ne peuvent tenir compte d'une structure fiscale à deux niveaux. Ils devront faire l'acquisition de matériel plus perfectionné. Sur le plan logistique, le remplacement ou le perfectionnement de centaines de milliers de caisses enregistreuses dans tout le Canada d'ici le 1<sup>er</sup> janvier 1991 pose des problèmes insurmontables, et il en résultera un fouillis indescriptible. Un régime fiscal harmonisé réduirait considérablement les difficultés.

Les vagues propos tenus par des fonctionnaires fédéraux quant à l'éventualité d'une mesure visant à faciliter la tâche des petites entreprises ne sont qu'un aveu de culpabilité à l'égard de la complexité injustifiée de la taxe. Il faudra connaître tous les détails d'une telle mesure avant de porter un jugement.

La date d'entrée en vigueur de la TPS constitue un autre obstacle de taille. Certes, on ne pouvait le prévoir lorsqu'on a commencé à élaborer le régime de la TPS, mais le 1<sup>er</sup> janvier 1991 s'annonce de plus en plus comme la pire des dates possibles. L'économie canadienne est actuellement aux prises avec une inflation soutenue, des taux d'intérêt élevés, une croissance lente et un dollar surévalué.

Le fait que les conventions collectives conclues récemment tiennent déjà compte de la TPS incite le gouverneur de la Banque du Canada à augmenter davantage les taux d'intérêt et, par conséquent, le déficit fédéral. Et



## [Texte]

higher levels. And while the government is focusing on hammering Canadians with the GST and warning about the danger of too high wage increases, public sector wage gains lead the pack.

Most disturbing has been the federal government's big lie approach to selling the tax to Canadians. The first instalment of the big lie was, and continues to be, the promotion of the GST as a simple, revenue-neutral, broadly based, visible and equitable tax similar to consumption taxes found in 48 countries around the world. The two-tiered structure of the Canadian GST renders this tax radically different and much worse than consumption taxes in other countries.

● 0940

The second instalment of the big lie has been the recent attempt, exemplified by these committee hearings, to convince consumers that major and widespread price bonanzas will be possible under the GST as long as businesses do not gouge consumers. The Minister of National Revenue stated recently at a press conference that there will always be price savings when a 13.5% tax is replaced by a 7% tax, implying that there will be a 6.5% price break for consumers. Canadians can be forgiven for the confusion about the price impacts of the GST in light of this government's misinformation campaign, but the government's conduct is unforgivable.

Since this committee has forged ahead with unnecessary hearings, despite best advice to the contrary, it can at least attempt to make the effort somewhat relevant by focusing on the real problems for consumers arising from such issues as a two-tiered tax structure and the abysmal timing for the GST's introduction. One simple recommendation from this committee can go a long way towards solving many of the GST's most serious problems.

The CFIB suggests that this committee recommend to the government that the implementation date of the GST be moved ahead by one year. The additional year can be used to undertake a significant degree of harmonization of the federal and provincial systems and to permit macro-economic policy measures to get interest rates, the federal deficit, inflation, and our exchange rate under control. The January 1, 1991, deadline is artificial in any case, having been determined by political tactics and not economic factors.

The CFIB also recommends that this committee initiate an honest information campaign to really educate consumers and small firms about the two impacts of this tax. Emphasis should be given to areas where provincial sales tax systems differ from the GST, such as the treatment of gift certificates, coupons, deposits, cash discounts, refunds, returnable containers, and so on. An added year before implementation of this tax would also permit this to occur.

## [Traduction]

pendant que le gouvernement s'entête à assommer les Canadiens avec la TPS et à les prévenir du danger de hausses salariales exagérées, le secteur public mène le peloton sur le plan des gains salariaux.

Il faut aussi souligner le mensonge éhonté que le gouvernement fédéral utilise pour vendre la taxe aux Canadiens. Celui-ci a d'abord dit que la TPS était une taxe équitable, visible, simple et neutre, ayant une large assiette, sur le modèle des taxes à la consommation perçues dans 48 autres pays du monde. Mais à cause de ses deux niveaux, le régime canadien est très différent et pire que les autres.

Puis le gouvernement a tenté, par le biais notamment des audiences de ce comité, de convaincre les consommateurs qu'ils pourront bénéficier d'aubaines généreuses dans tous les secteurs sous le régime de la TPS, dans la mesure où les entreprises n'extorqueront pas les consommateurs. Le ministre du Revenu national a d'ailleurs déclaré récemment au cours d'une conférence de presse qu'on doit forcément assister à une diminution de prix lorsqu'une taxe de 13,5 p. 100 est remplacée par une taxe de 7 p. 100, ce qui devrait se traduire par une baisse de 6,5 p. 100 pour les consommateurs. On ne peut blâmer les Canadiens d'être confus quant aux effets de la TPS sur les prix à la lumière des faussetés véhiculées par le gouvernement. Mais la conduite du gouvernement est impardonnable.

Même si, malgré des avis éclairés, le comité est allé de l'avant avec des audiences inutiles, il devrait au moins se pencher sur les véritables problèmes que posent pour les consommateurs la structure à deux niveaux et la date malencontreuse de l'entrée en vigueur de la taxe. Il pourrait formuler une simple recommandation qui aplanirait bon nombre des graves problèmes suscités par la TPS.

La FCEI suggère que le comité recommande au gouvernement de retarder d'un an l'entrée en vigueur de la TPS. On pourrait utiliser ce délai supplémentaire pour mieux coordonner les régimes fédéral et provinciaux et pour assainir le contexte économique concernant les taux d'intérêt, le déficit fédéral, l'inflation et le taux de change du dollar. D'ailleurs, la date du 1<sup>er</sup> janvier 1991 est tout à fait arbitraire: elle a été fixée pour des raisons politiques, et non économiques.

La FCEI recommande également que le comité entreprenne d'informer honnêtement les consommateurs et les petites entreprises sur les répercussions véritables de cette taxe. Il devrait mettre l'accent sur les aspects où le régime de la TPS diffère des régimes provinciaux de la taxe de vente, comme les certificats-cadeaux, les coupons, les acomptes, les escomptes sur paiement au comptant, les contenants consignés. Voilà une autre bonne raison de retarder d'un an l'entrée en vigueur de la taxe.

[Text]

Small businesses accurately see themselves as major net losers from the replacement of the FST with a GST. Gains from the removal of the FST largely accrue to large businesses and the compliance burden imposes new and punitive costs on small firms which will more than offset any minimal gains that may be realized.

Exercises like these committee hearings, as they are currently being conducted, appear to be directed more at encouraging consumers to shoot the messenger than at resolving the numerous and very serious problems with the badly flawed GST. As such, they constitute just one more addition to the problem, instead of providing at least a part of the solution.

That is my statement, Mr. Chairman, and I will be pleased to handle questions.

**The Chairman:** In the space of a few minutes you have said that our hearings are a diversionary tactic. You called them unnecessary. You said that they add to the problem and are part of the big lie. I think those are the words you used.

Members of all three parties who sit in this committee decided to have these hearings in order to try to advance the debate on the GST. Over the past two and a half years we have heard the debate that is going on over the substance of this particular reform of the tax system. After the legislation had actually passed the House of Commons, the committee decided that it seemed about time to look beyond the debate of the pros and cons and advance it to the transition or implementation stage. That is why we asked you to come here.

My first question to you might be, do you support what the Senate is doing, stalling the tax? Do you think the Senate is following the appropriate course of action? Also, how does that impact on the members of your federation, those people who have to become cognizant of the details of the tax and also have to implement the tax when it comes into effect in order that they are able to deal with their clients and ultimately with consumers? Where do you stand right now in this particular process?

• 0945

**Mr. Bulloch:** I cannot comment at this moment, because we are presently researching our members' views on the Senate. We will have information on their position perhaps in two to three weeks. Certainly, as in all legislation that comes before Parliament, if the Senate holds hearings and we are invited to them then we will go, and we will say the same thing to the Senate as we are saying to you.

**The Chairman:** Are you engaged in any sort of program in terms of your own membership in aiding your members to become conversant with the implementation details of the tax? Are you involved in any sort of program? Do you still have 60,000 members?

**Mr. Bulloch:** We have 85,000.

[Translation]

Les petites entreprises se considèrent, avec raison, comme de grands perdants par suite du remplacement de la TVF par la TPS. C'est la grande entreprise qui en profitera le plus, tandis que l'application de la nouvelle taxe pénalisera les petites entreprises en les obligeant à engager des frais d'administration supplémentaires qui annuleront, et davantage, de faibles gains éventuels.

Des initiatives comme les audiences de ce comité, du moins dans leur forme actuelle, encouragent, semble-t-il, les consommateurs à «tirer sur le messenger», alors qu'il faudrait s'employer à corriger les nombreuses failles sérieuses de cette taxe. À ce titre, ces audiences ne font qu'accentuer le problème; elles n'aident pas à le résoudre.

Voilà qui termine ma déclaration, monsieur le président, et je me ferai maintenant un plaisir de répondre aux questions.

**Le président:** En quelques minutes, vous avez dit que nos audiences constituaient une manœuvre de diversion. Vous avez dit qu'elles étaient inutiles. Vous avez même ajouté qu'elles ne faisaient qu'accentuer le problème et faisaient partie d'un mensonge éhonté. Je pense que ce sont là les mots que vous avez utilisés.

Les députés des trois partis qui sont membres de ce comité ont décidé de tenir des audiences afin d'essayer de faire progresser le débat sur la TPS. Depuis 30 mois, nous entendons discuter du contenu de cette réforme du régime fiscal. Après l'adoption de la mesure législative à la Chambre des communes, le comité a décidé que le moment était apparemment venu de cesser de discuter des avantages et des inconvénients du nouveau régime, pour parler plutôt de la période de transition ou de la mise en oeuvre. C'est pourquoi nous vous avons demandé de venir ici.

Voici donc ma première question: appuyez-vous le Sénat, qui essaie de retarder l'entrée en vigueur de la taxe? Pensez-vous que le Sénat a choisi la bonne ligne de conduite? En outre, quelles sont les conséquences pour les membres de votre fédération, ces gens qui doivent prendre connaissance des détails de la taxe et qui devront la mettre en application lorsqu'elle entrera en vigueur, lorsqu'ils traiteront avec leurs clients et, en fin de compte, avec les consommateurs? Quelle est votre position au sujet de ce processus?

**M. Bulloch:** Je ne peux pas faire de commentaires pour l'instant, car nous sommes en train de recueillir l'opinion de nos membres au sujet du Sénat. Nous aurons ces renseignements dans deux ou trois semaines peut-être. Comme dans le cas de toute mesure législative présentée au Parlement, si le Sénat tient des audiences et nous invite à y comparaître, nous accepterons certainement, et nous dirons au Sénat la même chose que nous vous disons.

**Le président:** Avez-vous institué un programme visant à familiariser vos membres avec les détails de la mise en oeuvre de la taxe? Avez-vous un programme quelconque? Avez-vous encore 60,000 membres?

**M. Bulloch:** Nous en avons 85,000.



[Texte]

**The Chairman:** Are you helping those 85,000 small businesses in any way to become ready to be part of this process?

**Mr. Bulloch:** At present we are preparing published material that will be distributed broadly, but now it is still in the writing stage. When our responsibility lies more in education rather than legislative change, then of course our emphasis will shift to education.

**The Chairman:** When do you think that might happen?

**Mr. Bulloch:** In two or three months. It depends on the process as it evolves, but we certainly have three facets of our operation. One is political action; another is education; and another is membership information. We have already commissioned people to do research that we could use at the appropriate time to help members understand it.

Our problem right now is that it is in flux. The government still has not made its mind up on how it is going to implement it. It has told us it is simple: the Minister of Finance says all you need to know are three lines—tax on sales, tax on purchase. . . I have a letter from the chairman of the Commons committee saying all small business needs to understand it are two shoe boxes. Yet at the same time the Department of National Revenue says it cannot administer it and is seeking to develop measures to simplify its application.

So until the government makes up its mind it is pretty hard to mail stuff, because perhaps half of what we have already prepared will have to be rewritten. When this position is finalized, then of course we will mail it, but as of now the government has something it cannot administer. We know it could not administer it. We told it years ago that what it has now cannot be administered.

**The Chairman:** But you are proposing to be part of the educational process for your members to help them for a smooth transition of this particular tax change?

**Mr. Bulloch:** When something is legislation, we will work to help them. Of course we do. We have a members services department that must have 12 or 13 people who do nothing but help members deal with public policy issues.

**The Chairman:** I guess one of your principal concerns is that there is, as you call it, a two-tiered tax system. For that reason, you state that you think the tax is flawed. Mr. Bulloch, I agree with you. I think the GST in its current form is flawed, and probably all the members around this table would agree with that.

**Some hon. members:** Hear, hear!

**Mr. Boudria (Glengarry—Prescott—Russell):** Say it again!

[Traduction]

**Le président:** Aidez-vous ces 85,000 petites entreprises à se préparer à participer au processus?

**Mr. Bulloch:** À l'heure actuelle, nous préparons des documents qui seront distribués sur une grande échelle, mais nous en sommes encore à l'étape de la rédaction. Quand les circonstances nous dicteront de nous occuper davantage d'éducation plutôt que de modifications législatives, c'est évidemment à cette tâche que nous consacrerons plutôt nos efforts.

**Le président:** Quand pensez-vous le faire?

**Mr. Bulloch:** Dans deux ou trois mois. Tout dépend de l'évolution de la situation. Nos activités comportent cependant trois volets: l'action politique, l'éducation et l'information de nos membres. Nous avons déjà chargé quelqu'un d'effectuer des recherches que nous pourrions utiliser le moment venu pour aider nos membres à comprendre le nouveau régime.

Le fait que la situation change continuellement nous cause des difficultés. Le gouvernement n'a toujours pas arrêté la façon dont il mettra en oeuvre la taxe. Il nous a dit que c'était tout simple. Le ministre des Finances dit qu'il suffit de connaître trois lignes: la taxe sur les ventes, la taxe sur les achats. . . J'ai une lettre du président du comité des communes dans laquelle il dit que tout ce qu'il faut aux petites entreprises pour comprendre la taxe, c'est deux boîtes à chaussures. Et pourtant, le ministère du Revenu national dit qu'il ne peut pas administrer la taxe et qu'il cherche à trouver des mesures en vue d'en simplifier l'application.

Tant que le gouvernement n'a pas pris sa décision, il est plutôt difficile pour nous d'expédier des documents d'information, parce que nous devons peut-être rédiger de nouveau la moitié de ce que nous avons déjà préparé. Quand tout sera arrêté définitivement, nous pourrions alors évidemment poster nos documents, mais pour l'instant, le gouvernement propose une taxe qu'il ne peut pas administrer. Nous savons qu'il ne pourrait pas l'administrer. Nous avons déjà dit il y a quelques années que la taxe proposée actuellement ne pouvait pas être administrée.

**Le président:** Vous avez cependant proposé de participer au processus d'information afin de faciliter à vos membres la transition vers cette nouvelle taxe?

**Mr. Bulloch:** Lorsque la loi sera définitivement adoptée, nous nous efforcerons de les aider. Cela va sans dire. Nous avons une section des services aux membres comprenant 12 ou 13 personnes dont l'unique tâche consiste à aider nos membres à régler les problèmes que leur posent des mesures d'intérêt public.

**Le président:** Je suppose que l'une de vos principales préoccupations vient de ce que vous appelez un régime de taxe à deux niveaux. C'est pourquoi vous dites qu'à votre avis, la taxe est imparfaite. Je suis d'accord avec vous, monsieur Bulloch. Je pense que sous sa forme actuelle, la TPS est imparfaite, et tous les députés autour de cette table seraient probablement d'accord avec moi à ce sujet.

**Des voix:** Bravo!

**Mr. Boudria (Glengarry—Prescott—Russell):** Dites-le encore!

[Text]

**The Chairman:** The situation can certainly be improved, and it might be instructive for us to think for a moment about some other situations in contemporary Canadian history where we have had legislation brought in and later amended. Catherine Swift being your economist, I might ask her to think about medicare. Can you tell me when the legislation was passed in order to enact a national medicare system?

**Ms Catherine Swift (Vice-President and Chief Economist, Canadian Federation of Independent Business):** The comparison is not particularly valid. The problem we have here is not a matter that this two-tiered aspect will be resolved down the road, which I gather is what you are getting at, and therefore putting it in now really is not that important because we are going to solve the problems, it just might take some time.

• 0950

What we see is an enormous bureaucracy being set up in Ottawa, and I cannot envisage that this bureaucracy will ever be dismantled no matter how long or short it takes ultimately to achieve harmonization. We talked to an awful lot of experts in this area who believe that after-the-fact harmonization with regard to tax in particular is, if not impossible, so painful as to be not worth contemplating. Finally, we see an enormous amount of pain being inflicted on our membership by the two-tiered system, so frankly, I think it will last years.

The other problem we see with this argument is that there will always be an excuse not to harmonize. There will always be a provincial election. It will always be a hot potato politically. Of course, the only reason there is not a move to more harmonization now is political. The economics are certainly there.

So frankly, I think comparisons to other areas of legislation are not particularly relevant in this area. From our perspective, we see our members being put through an inordinate amount of cost, pain and aggravation for an indeterminate period of time because of the two-tiered tax system, which is unique in the world. No other country has been so stupid as to even contemplate imposing such a tax system on its citizens.

**Mr. Bulloch:** May I add an important point relevant to the mandate of this committee, Mr. Chairman. If this committee wants to focus on the concerns that face consumers, you have to ask yourself how consumers can be protected when you have a two-price system.

We have a situation facing consumers that exists nowhere else in the world. We have a two-price system with consumers unable to do comparison shopping, not because of market dictates but because hundreds of thousands of firms will not be able to get appropriate cash registers modified in time and another perhaps 50,000 to 100,000 firms cannot cope with the complexity.

[Translation]

**Le président:** La situation peut certainement être améliorée, et il serait peut-être utile de songer un instant à d'autres cas dans l'histoire canadienne récente où des mesures législatives ont été modifiées après avoir été présentées. Je demanderais à votre économiste, Catherine Swift, de penser en particulier au régime de soins médicaux. Pouvez-vous me dire quand on a adopté la loi visant à mettre en oeuvre un programme national de soins médicaux?

**Mme Catherine Swift (vice-présidente et économiste en chef, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante):** La comparaison n'est pas particulièrement valable. La difficulté que nous cause la structure fiscale à deux niveaux ne sera pas réglée un peu plus tard, comme vous semblez le suggérer, en disant qu'il n'est pas vraiment grave de l'instituer maintenant, parce que vous allez régler les problèmes; il faudra simplement un peu de temps.

En fait, une énorme bureaucratie est en train de se créer à Ottawa, et je ne pense pas qu'elle puisse disparaître, quel que soit le temps qu'il faut pour en arriver à l'harmonisation. Nous avons consulté un grand nombre de spécialistes en la matière selon lesquels l'harmonisation après coup, surtout en matière fiscale, est sinon impossible, du moins si difficile qu'il est inutile de l'envisager. Enfin, à notre avis, ce système à deux paliers va créer énormément de difficultés aux membres de notre fédération, et ce, pendant des années.

L'autre problème, selon nous, vient de ce qu'il y aura toujours une bonne raison de ne pas procéder à l'harmonisation. Il y aura toujours des élections provinciales. Il y aura toujours un empêchement d'ordre politique. Bien entendu, c'est uniquement pour des raisons politiques que l'on ne cherche pas davantage à harmoniser les systèmes à l'heure actuelle. Les facteurs économiques existent sans nul doute.

En toute franchise, toute comparaison avec d'autres secteurs législatifs sont inopportunes en l'occurrence. À notre avis, nos membres sont obligés de faire face à des dépenses énormes, à des difficultés croissantes pendant une période illimitée en raison de ce régime fiscal à deux paliers, qui est unique au monde. Aucun autre pays n'a été assez stupide pour envisager d'imposer ce genre de fiscalité à ses ressortissants.

**M. Bulloch:** J'aimerais ajouter un point important qui est en rapport avec le mandat de votre comité, monsieur le président. Si le comité souhaite se concentrer sur les problèmes auxquels sont confrontés les consommateurs, il doit se demander comment ces derniers pourront être protégés lorsqu'un système de double prix sera en vigueur.

La situation dans laquelle se trouvent les consommateurs canadiens est unique au monde. Nous avons un régime de double prix, de sorte qu'il est impossible au consommateur de faire des comparaisons entre les commerçants, non pas en raison du marché, mais parce que des centaines de milliers d'entreprises ne pourront pas se procurer suffisamment de nouvelles caisses enregistreuse à temps et que entre 50,000 et 100,000 autres entreprises ne pourront pas faire face à la complexité du système.



[Texte]

You have an impossible situation. What is this committee concerned about in terms of advertising consumer prices? You should make it absolutely illegal for anybody to state that the price is, say, \$100 plus GST. How can consumers under the system comparison shop? How can you protect the interests of the consumer with a contrived marketplace?

**The Chairman:** Mr. Bulloch, will you be encouraging your members to pass along savings from the elimination of the federal sales tax?

**Mr. Bulloch:** That is not our problem. Our problem is that they will not even be able to pass on the tax and will have to cut prices to deal with the drop in consumer demand. We are looking at a disaster in 1991. We are looking at a massive increase in bankruptcies.

**The Chairman:** Will you be encouraging your members to pass along savings from the elimination of the federal sales tax?

**Mr. Bulloch:** They will be passing on more than savings. Our problem is that our members are the losers. You want to interview the winners. Eighty-five percent of our members are losers on sales tax reform. There are no winners here. They will not gain from sales tax reform. They will lose in terms of a massive drop in consumer spending and any benefits provided will be offset by compliance costs. The issue of being passed on is being solved by the marketplace.

This is why I am saying that you are walking into recession situations in Canada. If this committee would have a valid role, when you jump the rate from, say, 7% to 9% or 7% to 11%, that would be the role to come back with all the hidden prices to make sure they are passed on. Right now there is almost no way businesses out there know what the tax content is.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Bulloch. You will answer the questions that we ask you, okay? There is lots of opportunity to make speeches.

On August 8 you gave an interview and you said:

The "small manufacturers" might have \$1,000 worth of taxes that they would like to get out under this reform, but for them the cost of compliance is worse than the benefits, so there is really no support from any sector of small business for the goods and services tax, none whatsoever anywhere in Canada.

Over the last two weeks this committee has been hearing from a number of business groups.

**Mr. Bulloch:** Could you tell me where the quote came from, Mr. Chairman, because I remember—

**The Chairman:** CBC Newsworld, August 8, 1989.

**Mr. Bulloch:** There was a discussion of this with retailers, but the point is still valid.

**The Chairman:** To continue, you said:

[Traduction]

Nous sommes dans une véritable impasse. De quoi se préoccupe le comité en ce qui a trait à l'annonce des prix à la consommation? Vous devriez déclarer qu'il est totalement illégal à quiconque d'annoncer un prix de 100\$ plus TPS. Comment les consommateurs pourront-ils faire des comparaisons avant d'effectuer leurs achats? Comment protéger les intérêts du consommateur sur un marché artificiel?

**Le président:** Monsieur Bulloch, allez-vous encourager les membres de votre fédération à répercuter les économies découlant de la suppression de la taxe fédérale de vente?

**M. Bulloch:** Ce n'est pas notre problème. Ce qui nous préoccupe, c'est qu'ils ne seront même pas en mesure de répercuter la taxe et qu'ils devront réduire leurs prix pour faire face à la baisse de la demande à la consommation. Nous allons vers la catastrophe en 1991. Nous nous attendons à une augmentation sérieuse des faillites.

**Le président:** Allez-vous encourager vos membres à faire profiter les consommateurs des économies découlant de la suppression de la taxe fédérale de vente?

**M. Bulloch:** Ils vont répercuter plus que les économies. Ce qui nous inquiète, c'est que nos membres sont les perdants. Vous devez interroger les gagnants. Quatre-vingt-cinq p. 100 de nos membres vont sortir perdants de la réforme de la taxe de vente. Il n'y a pas de gagnants chez nous. Ils ne gagneront rien grâce à cette réforme. Ils y perdront, puisque les dépenses à la consommation vont diminuer considérablement et que tous les avantages éventuels découlant du nouveau système seront perdus en raison des coûts d'observation. C'est le marché qui détermine cette question.

C'est pourquoi je soutiens que nous nous dirigeons tout droit vers la récession au Canada. Si votre comité veut jouer un rôle utile, lorsque le taux de la taxe passera de 7 à 9 p. 100, ou de 7 à 11 p. 100, il faudra mettre au grand jour tous les prix cachés pour s'assurer que la taxe est bien répercutée. À l'heure actuelle, il est impossible aux entreprises de savoir ce que représente la proportion de taxe.

**Le président:** Merci, monsieur Bulloch. Vous allez répondre aux questions que nous vous posons, n'est-ce pas? Vous avez bien d'autres occasions de faire des discours.

Le 8 août dernier, vous avez déclaré ceci lors d'une interview:

Les «petits fabricants» auront peut-être déjà accumulé pour 1,000\$ de taxe dont ils voudront se débarrasser dans le cadre de cette réforme, mais pour eux, le coût d'observation l'emporte sur les avantages, de sorte que, en réalité, aucun secteur de la petite entreprise n'appuie la taxe sur les produits et services, dans quelque région que ce soit.

Depuis deux semaines, le comité a entendu certains groupes d'entreprises.

**M. Bulloch:** Pouvez-vous me dire d'où vient cette citation, monsieur le président, car je me souviens. . .

**Le président:** Vous avez déclaré cela à l'émission *Newsworld*, au réseau anglais de Radio-Canada, le 8 août 1989.

**M. Bulloch:** Il y avait eu une discussion à ce sujet avec les détaillants, mais la remarque tient toujours.

**Le président:** Je poursuis ma citation:

[Text]

So there is really no support from any sector of small business for the goods and services tax, none whatsoever anywhere in Canada.

I just want to get you on the record now because we heard from a number of groups before the committee—for example, Ford, General Motors, and the automobile dealers, the Canadian Association of Japanese Automobile Dealers and the Canadian Construction Association. A number of groups have said that they, without qualification, support the GST. They think it is an improvement over the existing system and they see significant benefits for them and members of their associations because of input tax credits and improved cashflow situation. That seems to fly in the face of your comment that there is no support from any sector of business anywhere in Canada. We have this testimony before us, and I am wondering how you justify those two.

• 0955

**Mr. Bulloch:** It is very easy. When we talk about support, we mean there is no majority support. There is now 15% support for the GST within the small business sector.

**The Chairman:** But you said there was no support anywhere in Canada.

**Mr. Bulloch:** There is no majority support in any sector in any province in Canada. Let me explain why.

**The Chairman:** No, you said there was no support from business.

**Mr. Boudria:** Mr. Chairman, hold on.

**Mr. Bulloch:** Who is making the speeches here?

**Mr. Boudria:** Some of us would like to know what the witnesses have to say. You have done this three or four times. I have let it go by, but I would like to know what Mr. Bulloch has to say. I did not come here to listen to the chairman; I came to listen to the witnesses. It is about time we started listening to the witnesses, Mr. Chairman. Some of us have had it this morning.

**The Chairman:** I appreciate that. Please answer the question, sir.

**Mr. Bulloch:** I have no problem answering that question. We take absolutely no position on any issue without going to the broad base of the membership and dissecting it very carefully. We always do it before the thing is politicized, and we do our surveys in co-operation with the Department of Finance. Our major studies were all approved for accuracy by the Department of Finance. In 1987 and 1989, we had about a 60% base of support for a simpler tax—one tax instead of

[Translation]

De sorte que, en réalité, aucun secteur de la petite entreprise n'appuie la taxe sur les produits et services, dans quelque région que ce soit.

Je veux vous demander officiellement de confirmer ce fait, car nous avons entendu le témoignage de certains groupes, par exemple Ford, General Motors, et les concessionnaires d'automobiles, l'Association canadienne des concessionnaires d'automobiles japonaises et l'Association canadienne de la construction. Certains groupes ont déclaré qu'ils appuyaient sans réserve la TPS. D'après eux, c'est une amélioration par rapport au système actuel, et ils estiment que le nouveau système leur procurera d'importants avantages, ainsi qu'aux membres de leurs associations, grâce aux crédits pour taxe sur intrants et à l'augmentation de leurs liquidités. Cela va complètement à l'encontre de votre remarque selon laquelle aucun secteur du monde des affaires, dans quelque région que ce soit au Canada, n'appuie la TPS. Nous avons ce témoignage sous les yeux, et j'aimerais savoir comment vous pouvez concilier les deux.

**M. Bulloch:** Très facilement. Lorsque nous parlons d'appui, nous voulons dire qu'il n'y a pas d'appui majoritaire. À l'heure actuelle, 15 p. 100 des petites entreprises appuient la TPS.

**Le président:** Mais vous avez dit qu'il n'y avait absolument aucun appui au Canada.

**M. Bulloch:** Il n'y a pas d'appui majoritaire dans quelque secteur des affaires que ce soit, quelle que soit la province du pays. Permettez-moi de vous expliquer pourquoi.

**Le président:** Non, vous avez dit que les entreprises n'appuient pas le nouveau régime proposé.

**M. Boudria:** Attendez un peu, monsieur le président.

**M. Bulloch:** Qui fait les discours ici?

**M. Boudria:** Certains d'entre nous aimeraient savoir ce qu'ont à dire les témoins. Vous avez fait la même chose à trois ou quatre reprises. Je n'ai rien dit jusqu'ici, mais moi, je tiens à connaître la réponse de M. Bulloch. Je ne suis pas venu ici pour écouter le président, mais pour entendre des témoignages. Il est grand temps que nous commençons à écouter les témoins, monsieur le président. Certains d'entre nous en ont assez de votre attitude.

**Le président:** Je comprends. Veuillez répondre à la question, monsieur.

**M. Bulloch:** Je n'ai aucune hésitation à répondre à cette question. Chaque fois que nous prenons position sur une question donnée, nous consultons l'ensemble de nos membres et nous examinons très attentivement leurs opinions. Nous le faisons toujours avant que la question ne soit politisée, et nous effectuons nos sondages de concert avec le ministère des Finances. Ce dernier a d'ailleurs reconnu l'exactitude de nos principales études. En 1987 et en 1989, environ 60 p. 100 de



[Texte]

ten—and a maximum of 3% support for a two-tiered sales tax system. When you do a more up-to-date analysis by sector today, you find that there is still no broad base of support, even in small manufacturing, which we represent, simply because two-thirds to three-quarters of them are subcontractors. They do not pay the tax; they do not charge the tax.

As for the final-product manufacturers, they do not control the marketplace. They are selling today to the Canadian Tire stores or the department stores and do not really control the marketplace. There would certainly be some winners. But when you get down to the very small firms that have, say, \$1,000 worth of savings on interest rates because they have less tax than inventories, that \$1,000 saving for a small firm is offset by \$2,000 to \$3,000 worth of compliance costs. So there are no winners in small business in any GST system.

Let me give you some international numbers. On average, about 80% of the businesses under a VAT system, which is what the GST is, collect only 10% of the money. You have hundreds of thousands of self-employed people and small firms. The cost, even for government, is \$1.25 to pick up \$1. So they have a terrible problem on their hands. This is a very regressive tax in terms of compliance costs.

Support is by size. A car dealer with \$1 million of inventory will save \$100,000 on tax and \$10,000 on interest rates. There is no question that if you have tax-paid inventories, the large wholesalers and retailers will win. Certainly, construction has a very high instance of tax. The big winners are really government and big corporations. Within big corporations, the windfall profits go to the resource companies.

**Mr. MacLellan (Cape Breton—The Sydneys):** You said Michael Wilson should go back to the drawing board, that he really should bring forward a new budget.

**Mr. Bulloch:** I did not say that.

**Mr. MacLellan:** Oh, I am sorry. Who did?

**The Chairman:** The President of the Chamber of Commerce.

**Mr. MacLellan:** We have the GST throwing the whole of the retail world out of whack, frankly. You mentioned that small businesses are not going to be able to pass along the GST. They are going to have to absorb a lot of it. They just cannot afford to stay in business and to add on the GST. If that is the case in Toronto, what in the name of heaven is going to happen to small businessmen in Atlantic Canada, who already have their backs to the wall? What will happen in northern Ontario and other regions of this country where the economy is already undergoing a very difficult time?

[Traduction]

nos membres étaient favorables à une taxe simplifiée—une seule taxe au lieu de 10—et au plus 3 p. 100 d'entre eux appuyaient un régime de taxe de vente à deux paliers. Lorsqu'on effectue une nouvelle analyse par secteur, on constate qu'il n'existe plus un appui aussi vaste, même parmi les petites entreprises de fabrication, que nous représentons, tout simplement parce que entre les deux tiers et les trois quarts d'entre elles sont des sous-traitants. Ces entreprises ne versent pas la taxe, pas plus qu'elles ne la perçoivent.

Quant aux fabricants de produits finis, ils n'ont pas la haute main sur le marché. Ils vendent aujourd'hui à la chaîne *Canadian Tire*, ou aux grands magasins, et ne contrôlent pas vraiment le marché. Il y aura sans nul doute des gagnants. Mais lorsqu'on considère les toutes petites entreprises qui ont économisé, disons, 1,000\$ en taux d'intérêt parce qu'elles ont moins de taxe que la valeur de leurs stocks, cette économie de 1,000\$ est engloutie par des dépenses de 2,000\$ à 3,000\$ en vue d'observer le nouveau système. Le régime de la TPS ne sera donc avantageux pour aucune petite entreprise.

Permettez-moi de vous citer des données à l'échelle internationale. En moyenne, près de 80 p. 100 des entreprises assujetties à la TVA, qui est l'équivalent de la TPS, ne perçoivent que 10 p. 100 de l'argent. Il y a des centaines de milliers de travailleurs indépendants et de petites entreprises. Le gouvernement lui-même doit dépenser 1,25\$ pour récupérer un dollar. Il y a donc un problème insurmontable. Il s'agit d'une taxe très régressive en raison des coûts d'observation.

L'appui dépend de la taille de l'entreprise. Un concessionnaire d'automobiles dont le stock vaut 1 million de dollars économisera 100,000\$ en taxe et 10,000\$ en taux d'intérêt. Il est évident que si la taxe a déjà été entièrement versée sur le stock existant, les grossistes et détaillants importants y gagneront. C'est notamment le cas dans le secteur du bâtiment. Les principaux gagnants sont le secteur public et les grandes sociétés. Parmi ces dernières, ce sont les entreprises du secteur primaire qui vont réaliser des bénéfices inattendus.

**M. MacLellan (Cape Breton—The Sydneys):** Vous avez dit que Michael Wilson devrait repartir à zéro et proposer un tout nouveau budget.

**M. Bulloch:** Je n'ai jamais dit cela.

**M. MacLellan:** Oh, je regrette. Qui l'a dit alors?

**Le président:** Le président de la Chambre de commerce.

**M. MacLellan:** Cette TPS est en train de bouleverser littéralement tout le secteur du détail. Vous avez dit que les petites entreprises ne pourront pas répercuter la TPS et qu'elles devront en absorber une grande partie. Elles ne pourront pas rester en activité si elles doivent en plus payer la TPS. Si c'est le cas à Toronto, que diable va-t-il se passer pour les petits hommes d'affaires de la région de l'Atlantique, qui sont déjà acculés à la faillite? Que se passera-t-il dans le Nord de l'Ontario et dans d'autres régions du pays où l'économie est déjà proche du marasme?

[Text]

• 1000

**Mr. Bulloch:** You have two problems here. One is the compliance problems as it relates to the size. Small firms across Canada, especially those that are traders, have the most difficult problems. In some areas it is an impossible problem, an unsolvable problem. In provinces like Quebec, where there is a more dominant small business sector, they will be hit more harshly. When you get into the regions, the sector that will be devastated the most is the tourist sector, because most of the travellers in the regions are other Canadians, they are not foreigners. I think 80% of the visitors to Atlantic Canada come from other parts of Canada, and certainly it is going to be very expensive to take holidays in Canada. Tourism and hospitality are going to be very hard hit.

Another problem in the regions is that we are implementing essentially a retail sales tax. To the extent that prices are higher in the region because of higher transportation costs, the tax will of course be on a higher number. Certainly there are some regional problems.

Our essential focus as an organization has been to deal with the problem. We understand the trade distortion effects and the impacts on cost of capital with the present tax, and we have been working with Ministers of Finance for 20 years on various aspects of this problem. The only real way you can build a support is through a harmonized system. The compliance problems are almost impossible, even in countries such as European countries that have one tax; they are just insolvable in Canada with two systems.

**Mr. MacLellan:** Mr. Bulloch, evidently the small businessmen, because it is going to be the law, are going to try to comply. What is going to be the result, as you see it in your investigations with small businessmen?

**Mr. Bulloch:** It is very difficult because the rules are not set yet. The chairman wants us to be educating members, but the government has something they cannot manage, they cannot administer. They have something that will not work, and so we do not know whether this tax can even be implemented. When they talk about simplification rules, they are talking about changing the ways it will work for 500,000, 600,000, or 700,000 companies. It is all up in the air right now. For certain sectors, such as hospitality, tourism, small grocery stores, combination stores, the tax cannot be administered.

We also have the cash register problem, which will be unsolvable for a 6- to 12-month period. What you have is small firms being forced to put their prices. . . You know, this visibility issue has been misunderstood. They are being artificially forced to include their prices, and so when consumers see an ad of a grocery store that has items that are taxable and non-taxable, they will all be priced without the GST inclusive. . . Consumers will think their prices are so much better than the small stores, but really the small stores have the tax in the prices.

[Translation]

**M. Bulloch:** Vous avez là deux problèmes. D'une part, les problèmes d'observation qui se rapportent à la taille de l'entreprise. Les petites entreprises canadiennes, particulièrement si elles font du commerce, sont les plus touchées. Dans certains domaines, c'est un problème impossible, insoluble. Dans les provinces comme le Québec, où les petites entreprises prédominent, les répercussions seront plus fortes. Quant aux régions, le secteur qui sera le plus dévasté est celui du tourisme, car la plupart des voyageurs dans les régions sont d'autres Canadiens, et non pas des étrangers. Je crois que 80 p. 100 des touristes dans les provinces Atlantiques viennent des autres régions du Canada, et il sera certainement très coûteux de prendre des vacances au Canada. Le tourisme et l'hôtellerie et la restauration seront donc frappés très durement.

Autre problème dans les régions: c'est essentiellement une taxe sur les ventes au détail que nous instituons. Dans la mesure où les prix sont plus élevés dans les régions en raison des frais de transport considérables, la taxe portera sur un chiffre plus important. Les régions ont donc des problèmes particuliers.

Notre organisation a voulu se concentrer sur ce problème. Nous comprenons les effets de distorsion commerciale et l'incidence sur les coûts en capital de la taxe actuelle, et nous travaillons depuis 20 ans avec les ministres des Finances sur les divers aspects de ce problème. La seule façon d'y remédier est de mettre en place un système harmonisé. Les problèmes d'observation sont pratiquement insolubles, même dans des pays comme les pays d'Europe, où il n'y a qu'une seule taxe; ils sont absolument impossibles à régler au Canada avec les deux systèmes.

**M. MacLellan:** Puisque ce sera la loi, il est évident que les petits entrepreneurs essaieront de respecter la règle. D'après vos enquêtes auprès d'eux, dans quelle situation vont-ils se trouver?

**M. Bulloch:** Il est très difficile de vous répondre, parce que les règles ne sont pas encore connues. Le président veut que nous éduquions nos membres, mais le gouvernement est aux prises avec un système qu'il ne peut gérer, qu'il ne peut administrer. Il ne fonctionnera pas, et nous ne savons donc même pas si cette taxe pourra être mise en vigueur. On parle de règles de simplification, mais elles reviendraient à changer le mode de fonctionnement de 500,000, 600,000 ou 700,000 sociétés. Rien n'est défini pour le moment. Pour certains secteurs, comme l'hôtellerie et la restauration, le tourisme, les petites épiceries, les magasins mixtes, la taxe est impossible à administrer.

Nous avons également le problème des caisses enregistreuses qui sera insoluble pendant six à douze mois. Les petites entreprises sont contraintes d'avoir des prix. . . Vous savez, cette question de visibilité a été mal comprise. Les entreprises sont artificiellement obligées d'inclure la taxe dans leurs prix, et lorsque les consommateurs verront l'annonce d'une épicerie vendant des articles taxables et des produits détaxés, ces prix n'incluront pas tous la TPS. . . Les consommateurs penseront que les prix sont beaucoup plus intéressants que ceux des petits magasins, mais en réalité, ceux-ci auront inclus la taxe dans leurs prix.



## [Texte]

I think this committee should be concerned about the kind of legislation they have in New Zealand that makes it illegal to advertise something that says "price plus GST". You either have to say \$100 plus \$7 equals \$107 or \$107 including tax to make it possible for consumers to understand what is out in the marketplace, so they can comparison shop properly.

This is the real issue. This is the unsolvable problem they are sweeping under the rug: you have an artificial, two-priced system in the Canadian marketplace created not by... Every country in the world has a choice of putting the tax in or tax out. Our tax-in-and-tax-out situation is being created by cash register problems and the complexity of two systems, so you have an artificial problem in the marketplace and an unfair and difficult problem for consumers and small business. That is the problem that cannot be solved.

**Mr. MacLellan:** The government is saying they do not see any problems, that they see all the prices as being prices with the GST being added at the cash register. I think Mr. Walker of the Fraser Institute said just the opposite: he sees the tendency for companies to include the GST in the price, that in no way is this going to be naturally resolved. Do you agree with that, that there is going to be chaos—

**Mr. Bulloch:** It will be chaos because it is artificial. If you study around the world the question of whether prices are in or out, it is no problem which way you go as long as it is the same for everybody and people can comparison shop. If you want to have total visibility, such the retail sales tax, with the exception of things that are difficult to measure, fine; if you want to have it all-inclusive for everybody, that is fine. But make it possible for the consumer to know that all prices and all advertisements are working on the same rules. The problem right now is that you have an artificial, two-price system, not a natural market, two-price system.

• 1005

**Mr. MacLellan:** What do you think this GST is really going to do to the disposable income of consumers?

**Mr. Bulloch:** This is where I do not think you have to worry about things not being passed on, because the consumer is going to have perhaps \$2.5 billion taken out of his pocket. There is going to be tremendous price resistance, especially in areas where they have not paid it before, such as in clothing and services and so on. So you are going to see a lot of sales and a lot of people trying to keep customers coming in the door when actually the people are not as well off. It is going to be a very, very difficult year economically.

There are a lot of questions about the one-time jump being only 1.25%. If I were a member of this committee I would really want to find out about that number. Is it the real number? How can you possibly use an econometric model to determine price changes in our kind of situation? No country in the world has tried to replace our kind of tax with a VAT. This is a combination tax on imports, on manufactured goods, and on wholesale prices, plus you

## [Traduction]

Ce comité devrait réfléchir à la législation en place en Nouvelle-Zélande, où il est illégal de faire de la publicité pour quelque chose en indiquant «prix plus TPS». Il faut dire soit 100\$ plus 7\$ égalent 107\$, soit 107\$ taxe comprise pour que les consommateurs puissent comprendre ce qu'on leur propose sur le marché et comparer les prix avant d'acheter.

C'est un vrai problème. C'est le problème insoluble que l'on veut balayer sous le tapis: on a dans le marché canadien un système artificiel, à deux prix, créé non par... Dans tous les pays du monde, on a le choix d'inclure ou de ne pas inclure la taxe. Notre situation mi-figue, mi-raisin est due aux problèmes des caisses enregistreuses et à la complexité du double système, ce qui crée une situation artificielle sur le marché et un problème difficile et injuste pour les consommateurs et les petites entreprises. C'est cela qu'il est impossible de régler.

**M. MacLellan:** Le gouvernement dit qu'il n'y a aucun problème, et que pour tous les prix, la TPS sera ajoutée à la caisse. M. Walker, de l'Institut Fraser, a déclaré le contraire: il pense que les entreprises auront tendance à inclure la TPS dans leurs prix, et que cela ne se réglera certainement pas naturellement. Êtes-vous d'accord avec cela? Pensez-vous que ce sera le chaos...

**M. Bulloch:** Ce sera le chaos parce que c'est artificiel. Si l'on se penche sur la situation dans les autres pays du monde et sur la façon dont les prix sont établis, on s'aperçoit que la formule adoptée importe peu, à partir du moment où elle est la même pour tout le monde et où il est possible pour les consommateurs de faire des comparaisons avant d'acheter. Si l'on veut une visibilité totale, comme avec la taxe sur les ventes au détail, à l'exception des choses difficiles à mesurer, très bien; si l'on veut un tarif global tout compris pour tout le monde, c'est parfait. Mais permettez au consommateur de savoir que tous les prix et toutes les annonces sont fondés sur les mêmes règles. Le problème actuellement, c'est qu'il y a un système artificiel, à deux prix, au lieu d'un marché naturel à prix unique.

**M. MacLellan:** Quelles seront, d'après vous, les répercussions de la TPS sur le revenu utilisable des consommateurs?

**M. Bulloch:** C'est là qu'il ne faut pas avoir peur, à mes yeux, que ce ne soit pas répercuté, parce que l'on va prendre peut-être 2,5 milliards de dollars dans la poche du consommateur. Il y aura une terrible résistance des prix, particulièrement dans les domaines où l'on ne payait pas la taxe avant, comme dans le secteur vestimentaire et les services. Il y aura donc beaucoup de soldes, et on verra les marchands essayer de vendre à leurs clients, alors qu'en fait, les gens ne sont pas si à l'aise. Ce sera une année extrêmement difficile sur le plan économique.

Beaucoup de questions se posent sur cette augmentation unique de 1,25 p. 100. Si je faisais partie de ce comité, je voudrais en savoir plus sur ce chiffre. Est-ce le bon chiffre? Comment peut-on utiliser un modèle économétrique pour déterminer les fluctuations de prix dans une situation comme la nôtre? Aucun pays du monde n'a tenté de remplacer notre genre de taxe par une TVA. C'est à la fois une taxe sur les importations, sur les produits manufacturés, et sur les prix de

[Text]

probably have thousands upon thousands of marketing and distribution companies—I do not think anybody knows how many—you have all these administrative arrangements, then you have 40% to 50% of the tax on indirect inputs. I do not think any firm would ever even know how much tax they have in their inventories, and the Department of Finance knows it.

This is why it is so difficult for anybody to be sure of the impacts. The government has essentially said to business, we know you cannot possibly figure out how much tax there will be on your inventories, therefore we are going to come up with some formula. Now, suppose in some cases they rebate only half the tax on their inventories. How are they going to price their goods? What happens if they give twice as much tax as they have to?

They are going to have one number for every business in Canada, with the exception of autos, which are a special case, and housing. If the government itself cannot possibly figure out how much tax on there will be on inventories and it is coming up with a round number, how can businesses possibly know how much tax will be on their inventory? They cannot. They do not. It is all indirect, and it is back three or four steps.

**Mr. MacLellan:** Mr. Bulloch, do you feel the GST is already having an impact on the cost of living in this country, or will have prior to its introduction on January 1?

**Mr. Bulloch:** I would ask Catherine to comment on that. That is an economic question of real concern that I do not think the government expected at the time it introduced it.

**Ms Swift:** There are a number of aspects to the issue. First, there is no question it is already having an impact in a lot of different ways. You already see GST being built into long-term contracts—for example, leasing arrangements and so on—that are being negotiated. GST is a factor. Of course wage settlements are another area where there is no question a GST premium is already being built in. So Finance estimates of the 1.25% one-shot increase in the price level are already looking bad, and unfortunately as the year comes to an end I think they will look worse and worse.

The other question is this whole issue of timing and what else is going on in our economy right now. There is no doubt officials in Finance and the Bank of Canada, if they answered honestly, would tell you this is the worst possible time to be introducing this tax. We already have inordinately absurd levels of interest rates, exchange rates and so on, and our economy is headed downhill at a reasonably rapid pace. This also will be a factor.

We are concerned with the timing issue and are recommending a delay of one year, not just because of the administration and other details but because of the actual timing of the tax and the damage it will do to the Canadian

[Translation]

gros, outre qu'il y a sans doute des milliers et des milliers de sociétés de commercialisation et de distribution—je crois que personne ne sait combien elles sont—sans oublier toutes ces dispositions administratives, et ensuite 40 à 50 p. 100 de la taxe sur les intrants indirects. Je crois qu'aucune société ne saura jamais combien de taxe elle a dans son inventaire, et le ministère des Finances le sait.

C'est pourquoi il est si difficile pour quiconque d'être sûr des répercussions. En fait, le gouvernement a dit aux entreprises: nous savons que vous pouvez pas savoir exactement combien il y aura de taxe dans vos inventaires, et nous allons donc établir une formule. Supposons maintenant que dans certains cas, la ristourne ne porte que sur la moitié de la taxe dans un inventaire. Comment va-t-on déterminer le prix des produits? Que se passera-t-il si l'on donne deux fois plus de taxe qu'il ne le faut?

Il y aura un numéro pour chaque entreprise au Canada, à l'exception des automobiles, qui constituent un cas particulier, et du logement. Si le gouvernement lui-même ne peut savoir combien de taxe il y aura dans les inventaires et décide d'opter pour un chiffre rond, comment les entreprises peuvent-elles savoir combien de taxe représente leur inventaire? Elles ne le peuvent pas. Elles ne le savent pas. C'est tout à fait indirect, et c'est un recul de trois ou quatre pas.

**Mr. MacLellan:** Pensez-vous, monsieur Bulloch, que la TPS a déjà un impact sur le coût de la vie dans ce pays, ou qu'elle en aura un avant sa mise en place le 1<sup>er</sup> janvier?

**Mr. Bulloch:** Je vais demander à Catherine de répondre à cela. C'est un problème économique grave que le gouvernement n'avait, je crois, pas prévu au moment où il a introduit la taxe.

**Mme Swift:** Il y a plusieurs volets à cette question. Tout d'abord, il est certain que la taxe a déjà un impact à bien des égards. La TPS est déjà incluse dans des contrats à long terme—par exemple, des ententes de location—bail, etc.—qui font l'objet de négociations. La TPS est un facteur. Par ailleurs, dans le domaine des ententes salariales, il est évident que l'on tient déjà compte de l'augmentation due à la TPS. Ainsi, le chiffre de 1,25 p. 100 avancé par le ministère des Finances pour évaluer l'augmentation non répétitive des prix semble déjà insuffisant, et malheureusement, plus nous approcherons de la fin de l'année, plus on sera loin du compte.

L'autre question est celle du moment choisi et de la conjoncture économique actuelle. Les fonctionnaires du ministère des Finances et de la Banque du Canada diraient certainement, s'ils répondaient franchement, que le moment ne peut être plus mal choisi pour instituer cette taxe. Nous avons déjà des taux d'intérêt tout à fait absurdes, sans parler des taux de change, etc., et notre économie a déjà amorcé une descente assez rapide. Cela jouera également.

Cette question du moment choisi nous inquiète beaucoup, et nous recommandons un report d'un an, non seulement à cause de l'administration et des autres points de détail, mais aussi en raison de la date d'entrée en vigueur de



[Texte]

economy generally, small business, and consumers. We see a lot of firms that are just getting by now and that may have been barely able to manage with the tax after January 1 now going under, because of the imposition of this tax at the current horrendously bad time.

**Mr. Rodriguez (Nickel Belt):** Mr. Bulloch, the government has set this thing up. All their advertising and speeches by ministers have said you are taking off an FST that is 13.5% and you are putting in its place a 7% goods and services tax. Therefore the implicit and direct suggestion to consumers is that consumers should expect a drop in the price when they walk into your members' stores. You are telling us "it ain't necessarily so". So what the government is really doing is setting up your members against consumers, because when the consumer walks in he says, those god-damned businessmen have stuck me with it again.

How are you going to handle that? How are you going to respond to that? How are you as an organization going to help your members combat this kind of BS?

• 1010

**Mr. Bulloch:** It is a very dangerous propaganda campaign that unfortunately will boomerang on the government, because at some stage the fact will be known that there is no saving to consumers; consumers are going to be hit very hard. Then when they start jumping the rate from 7% to 9% to 11%, it is going to get worse. There is absolutely no way consumers can benefit under this tax. We do not have any faith in the 1.25% number. You have to understand econometric models. That number is phony.

You will find, if you look at the Woods Gordon study, that the tax content on a selected sample done at a certain period of time. . . The taxes at the retail level may be 6% to 8%. If everything went well, you would get some minor reductions on domestically produced goods, higher prices on imported goods, and the real sock to the consumer comes from the higher tax on services. Consumers cannot benefit. The government is saying they are not going to benefit; they are going to have to deal with a 1.25% jump in prices, and we are really worried because we do not know how, with this kind of tax, any econometric model could come up with a number. To me, it is just darts in the wall.

We are very worried about it, but certainly in terms of the price going through, we have a recession hitting us that is much more severe than planned. The government expected 7% average interest rates in the year after this current year, and with the combination of high interest rates and wage settlements, we are heading towards a serious recession next year. I think the public concern is going to be with bankruptcies. We are planning within our own organization for an extra 2% of our members going out of business as a result of the GST.

[Traduction]

la taxe et des effets néfastes qu'elle aura sur l'économie canadienne en général, les petites entreprises et les consommateurs. Nous voyons beaucoup d'entreprises qui arrivent tout juste à être rentables actuellement et qui auraient à peine pu réussir à surnager avec la taxe après le 1<sup>er</sup> janvier et qui s'écroulent maintenant, parce que cette taxe intervient au plus mauvais moment.

**M. Rodriguez (Nickel Belt):** Monsieur Bulloch, c'est le gouvernement qui a élaboré tout cela. Dans toutes les annonces et dans tous les discours des ministres, on est censé supprimer une TFX de 13,5 p. 100 pour la remplacer par une taxe sur les produits et services de 7 p. 100. Cela revient à dire aux consommateurs qu'ils peuvent s'attendre à une diminution des prix quand ils entreront dans les magasins de vos membres. Vous nous dites: «Ce n'est pas nécessairement le cas.» Le gouvernement dresse donc vos membres contre les consommateurs, parce que quand le consommateur entrera dans le magasin, il pensera qu'encore une fois, il s'est fait avoir par ces maudits hommes d'affaires.

Comment allez-vous faire? Comment allez-vous réagir à cela? Comment votre organisation va-t-elle pouvoir aider ses membres à contre-attaquer?

**M. Bulloch:** C'est une campagne de propagande très dangereuse, qui aura malheureusement un effet de boomerang sur le gouvernement, car à un certain moment, on se rendra compte qu'il n'y a pas d'économies pour le consommateur; les consommateurs seront très durement touchés. De plus, lorsque l'on fera passer le taux de 7 p. 100 à 9 p. 100, puis à 11 p. 100, ce sera encore pire. Il est absolument impossible que cette taxe avantage les consommateurs. Nous n'avons aucune confiance dans ce chiffre de 1,25 p. 100. Il faut comprendre les modèles économétriques. Ce chiffre ne tient pas.

Si vous regardez l'étude de Woods Gordon, vous verrez que l'élément taxe sur un échantillon choisi pris à un certain moment. . . Les taxes au niveau du détail peuvent être de 6 p. 100 à 8 p. 100. Si tout allait bien, il y aurait quelques réductions mineures sur les produits intérieurs, des prix plus élevés sur les produits importés, et le consommateur serait plus durement touché par la taxe plus élevée sur les services. Les consommateurs ne peuvent bénéficier de la taxe. Le gouvernement dit que si; il faudra accepter une augmentation de 1,25 p. 100 des prix, et nous nous inquiétons déjà parce que nous ne savons pas comment, avec ce genre de taxe, un modèle économétrique quelconque pourrait parvenir à un chiffre. Pour moi, c'est des coups d'épée dans l'eau.

Nous nous inquiétons beaucoup, mais en ce qui concerne les prix, nous sommes frappés par une récession qui est beaucoup plus grave que prévu. Le gouvernement prévoyait des taux d'intérêt moyens de 7 p. 100 pour l'année suivant cette année-ci, et avec la combinaison des taux d'intérêt élevés et des ententes salariales, nous nous dirigeons l'année prochaine vers une grave récession. Le public va commencer à se préoccuper des faillites. Dans notre organisation, nous prévoyons que la TPS obligera 2 p. 100 de plus de nos membres à fermer leurs portes.

[Text]

**Mr. Rodriguez:** Is the government just putting out a big lie and a sham with this watchdog agency that they want to set up in Consumer and Corporate Affairs, which will somehow or other be able to print the truth about what happened when the 13.5% came off? You have heard of this agency. It is going to publish information.

**Mr. Bulloch:** My problem is with this committee. It is not with the agency. The agency will have a terrible job coming up with reasonable numbers, because the Department of Finance cannot come up with the numbers. If the Department of Finance could come up with the numbers, then they would have sectoral percentage rebates on inventory, and individual firms could say what the amount of FST was in their inventory, and they would give them the rebate. The tax is applied two steps back. The manufacturer sells to his marketing company, which sells to a wholesaler, which sells to small business. How is he ever going to know how much tax he has on what he buys? It is impossible. I think the government is saying that in every country when they introduced this tax, there was a consumer fear, and they have to deal with it in whatever way they can.

You keep portraying automobiles as the example of taxes, but automobiles are taxed at the wholesale level. It is a simple structure. If every sector was as simple as automobiles, the whole tax today would be at the wholesale level, and we would have no problem. The point is that automobiles are a special example where the tax is at 13.5% at the wholesale level, and so there will be real tax savings on automobiles. But generally speaking, I think there will be no saving across the economy in goods, even if everything was passed through, with the big bite coming out of services.

**Mr. Rodriguez:** How can any agency track. . . ?

**Mr. Bulloch:** I do not think they can. I have talked with the government. I have tried to be as helpful as I can. How do you get an industry association to get all their members together without being guilty of price-fixing under the law? It is a very difficult situation. You can get your high-profile companies, like automobile companies, that will indicate what they are going to do, but in most sectors you have some of the goods taxed at the wholesale level, some at the manufacturing level, some with M and D companies, some at the import level. You have the damndest mishmash, and no econometric model can give you a good number.

**Ms Swift:** There is no way that committee can ever determine the amount of prices that are not being passed on. In the research exercise we are currently conducting with large companies in Canada to try to get an idea, the response we have had from all of these companies is that they have no idea how much FST they are currently paying, and therefore cannot even fathom the amount that will or will not be passed through. These are the companies themselves. If

[Translation]

**M. Rodriguez:** Est-ce que le gouvernement ne fait que préparer un coup monté avec cet organisme de surveillance qu'il veut établir au sein du ministère des Consommateurs et des Sociétés, qui devrait pouvoir dire la vérité sur ce qui se passera lorsque la taxe de 13,5 p. 100 sera supprimée? Vous avez entendu parler de cet organisme. Il doit diffuser l'information.

**M. Bulloch:** Je me préoccupe de ce comité, pas de l'office. Celui-ci aura énormément de difficulté à aboutir à des chiffres raisonnables, parce que le ministère des Finances lui-même ne peut les établir. Si le ministère des Finances pouvait donner des chiffres, il y aurait des ristournes procentuelles sectorielles sur les inventaires, et les entreprises sauraient quel montant de TPS représente leur inventaire et obtiendraient le remboursement. La taxe s'applique à deux étapes en arrière. Le fabricant vend à sa société de commercialisation, qui vend à un grossiste, qui vend à une petite entreprise. Comment pourrait-il savoir combien de taxe il a payée sur ce qu'il achète? C'est impossible. Selon le gouvernement, dans tous les pays où cette taxe a été instituée, les consommateurs étaient très inquiets, et il a fallu trouver une façon de s'adapter.

On continue à citer les automobiles en exemple, mais les automobiles sont taxées au niveau du gros. C'est une structure simple. Si les choses étaient aussi simples dans les autres secteurs que dans celui de l'automobile, la taxe s'appliquerait aujourd'hui au niveau du gros, et nous n'aurions aucun problème. Les automobiles constituent un exemple spécial où la taxe est de 13,5 p. 100 au niveau du grossiste, et il y aura donc effectivement des économies de taxe sur les automobiles. Mais d'une façon générale, il n'y aura pas d'économies sur les différents produits dans l'économie, même si tout a été répercuté, étant donné l'importance des taxes prélevées sur les services.

**M. Rodriguez:** Comment un organisme quelconque peut-il suivre. . . ?

**M. Bulloch:** Je ne crois pas que ce soit possible. J'en ai parlé avec les membres du gouvernement. J'ai essayé d'être aussi utile que possible. Comment une association d'entreprises peut-elle faire l'unité parmi ses membres sans être coupable de fixation des prix en vertu de la loi? C'est une situation très difficile. Certaines grandes entreprises, comme des compagnies d'automobiles, pourront annoncer ce qu'elles ont l'intention de faire, mais dans la plupart des secteurs, certains produits seront taxés au niveau du gros, d'autres au niveau de la fabrication, certains dans le cadre de sociétés de C et D, d'autres encore à l'importation. C'est une bouillie infâme, et aucun modèle économétrique ne pourra vous sortir de chiffres justes.

**Mme Swift:** Votre comité ne pourra jamais déterminer les montants qui ne seront pas répercutés. Nous effectuons actuellement des recherches auprès des grandes entreprises canadiennes pour essayer de nous faire une idée, mais elles nous ont répondu qu'elles ne savaient absolument pas ce qu'elles payaient actuellement en TFPV, et qu'elles n'avaient donc pas la moindre idée de ce qui pourrait être répercuté. Ce sont les paroles des entreprises elles-mêmes. Si l'on



*[Texte]*

anyone should know, they should know in their own unique circumstance. Of course, the circumstance is different from company to company. In large resource companies, of course, prices are set on international markets. Any FST they may gain will go right to the bottom line, because the price of copper is not going to change because of the GST, for example. Every company has a different example.

There is absolutely no way the Consumer and Corporate Affairs committee that is to be set up will be anything but a political exercise to perhaps make consumers feel their interests are being looked out for. Statistics Canada has already admitted there is no way they can do a GST-related price index, so it cannot be done by the best of experts.

• 1015

**Mr. Rodriguez:** So outside of the automobile industry, the high-profile one, by and large it is not a question of you people not coming through, of your members not wanting to be honest with the government; it is that because of the distribution system you do not know.

**Mr. Bulloch:** No way. Impossible to know.

**Mr. Rodriguez:** So therefore you cannot, as a group, exert any influence with your distributors to pass something through.

**Mr. Bulloch:** They have no way of knowing what the tax is. I have great sympathy in this particular case for members of the committee and the government. No country in the world, if you want to study the 48 countries that have done it, had to replace a tax that, here, is about four taxes with 1,000 special rulings, plus a couple of thousand M and D in between, which gives those companies their own special corporate tax position. You have something impossible to quantify in terms of a model, and it is impossible to know what the tax benefit to consumers is. It is unique in the world in terms of its design. It is four or five taxes all in one.

If you were replacing a wholesale tax as they did in New Zealand, or if you were replacing a retail sales tax as they did in England, and so on, these are easier to measure and quantify. I am saying you will have a real role when this tax leaps from 7% to 11%, which it has to. The government has a \$400 billion tax, compounding. The rate has to go up. Then your committee will have a role, because you will be able to measure. You have these hidden taxes, and you will be able to have a watchdog to measure what is happening to the consumer, but you cannot possibly regulate something you cannot measure.

**Mr. Rodriguez:** And a lot of these countries do not have the same structures we have in Canada.

**Mr. Bulloch:** None of them does. None. This is unique.

*[Traduction]*

pouvait savoir, elles seraient sûrement les premières informées pour leur cas particulier. Naturellement, les circonstances varient d'une entreprise à l'autre. Dans les grandes sociétés de ressources, naturellement, les prix sont fonction des marchés internationaux. Toute TFV gagnée ira directement à la ligne du bas, parce que le cours du cuivre ne va pas changer, par exemple, à cause de la TPS. Chaque compagnie est différente.

Le comité de la consommation et des sociétés qui doit être créé ne peut être qu'une opération politique destinée à donner l'impression aux consommateurs que l'on prend soin de leurs intérêts. Statistique Canada a déjà avoué qu'il n'est pas possible d'établir un indice des prix qui tiendrait compte de la TPS; les meilleurs experts, donc, ne peuvent pas le faire.

**M. Rodriguez:** Donc, hors de l'industrie de l'automobile—une des industries les plus connues—il ne s'agit pas d'une réticence, de la part de vos membres, à être honnête vis-à-vis du gouvernement; il s'agit plutôt du fait qu'on ne sait pas quel sera le système de distribution.

**M. Bulloch:** Absolument. Il n'est pas possible de prédire tout cela.

**M. Rodriguez:** Donc, vous ne pouvez pas, en tant qu'organisme, exercer des pressions sur vos distributeurs pour qu'ils transmettent les économies réalisées.

**M. Bulloch:** Nos membres ne pourront pas calculer le montant de la taxe. Je sais que cela représente une tâche très difficile pour les membres du comité ainsi que pour le gouvernement. Aucun des 48 pays qui ont adopté une taxe à la valeur ajoutée n'a eu à remplacer une taxe qui, au Canada, représente environ quatre taxes ni à tenir compte des 1,000 décisions spéciales et des 2,000 systèmes de commercialisation et de distribution qui donnent aux sociétés leur statut fiscal particulier. Il n'est pas possible de quantifier les effets de la taxe ni de déterminer la mesure dans laquelle les consommateurs vont en profiter. Du point de vue de sa conception, la TPS est unique au monde; elle représente un amalgame de quatre ou cinq taxes différentes.

Si l'on remplaçait une taxe sur les ventes en gros comme on l'a fait en Nouvelle-Zélande, ou si l'on remplaçait une taxe de vente au détail comme on l'a fait en Angleterre, les effets de la taxe seraient plus faciles à quantifier. Vous aurez un rôle à jouer lorsque cette taxe passera de 7 p. 100 à 11 p. 100, ce qui est inévitable. Le gouvernement a un déficit de 400 milliards de dollars, à intérêt composé. Le taux de la TPS va inéluctablement augmenter. A ce moment-là, votre comité aura un rôle à jouer parce que vous serez alors en mesure de quantifier les répercussions de cette taxe. Actuellement, il y a des taxes cachées; on aura un organisme de surveillance qui déterminera les effets sur les consommateurs, mais il ne sera pas possible de réglementer quelque chose qu'on ne peut pas quantifier.

**M. Rodriguez:** Beaucoup des pays qui ont adopté la TPS n'ont pas les mêmes structures fiscales que nous.

**M. Bulloch:** Aucun de ces pays n'a cette sorte de structures. Notre situation est unique.

[Text]

**Mr. Rodriguez:** We have a province with a provincial tax, and then you are going to have a provincial tax on a federal tax.

**Mr. Bulloch:** That is another whole set of problems.

**Mr. Rodriguez:** That will really tee the consumer off.

**M. Gaby Larrivée (député de Joliette):** Monsieur Bulloch, je suis énormément déçu en vous entendant ce matin. Le moins que je puisse dire, c'est que dans votre exposé et dans vos réponses, il y a une exagération assez forte ainsi que beaucoup de contradictions. Je ne connais pas beaucoup votre organisation, mais je vous voyais comme des gens responsables, et responsables vis-à-vis de vos 82,000 membres.

Lorsque le débat sur la taxe proposée par le gouvernement a commencé, vous vous êtes opposés. J'ai vu quelques-unes de vos interventions à la télévision. Vous ne vous opposiez pas vraiment au système que le gouvernement proposait, mais le problème était qu'il y avait deux paliers de taxe au Canada: les provinces et le gouvernement fédéral. Vous disiez que cela ne se voyait nulle part ailleurs, que c'était là le grand problème et que s'il y avait une harmonisation entre les deux paliers, vous pourriez vivre facilement avec cela.

En écoutant le discours que vous tenez aujourd'hui et depuis quelques temps, j'ai l'impression que vous vous êtes pris à votre propre jeu vis-à-vis de vos membres. Vous avez de la difficulté à vous en sortir et vous attaquez la taxe de tous côtés.

Ce qui m'a le plus surpris et le plus déçu, c'est que vous ayez incité vos membres à s'opposer à la taxe de vente, mais sans leur dire pourquoi. J'ai reçu une douzaine de pétitions dans mon comté. Ce n'est pas pas beaucoup dans un comté si c'est aussi mauvais que vous le dites.

• 1020

Quand la première pétition m'est arrivée, j'ai demandé à mon bureau de communiquer avec le marchand pour lui demander son impression à lui et pourquoi il faisait signer cette pétition-là. Il a répondu qu'il n'était pas au courant. Cela avait été mis à côté de la caisse et on avait dit aux gens: Le gouvernement veut imposer une nouvelle taxe; vous êtes sans doute contre; signez là. Il n'était pas au courant, mais il faisait signer une pétition contre la taxe.

J'ai alors communiqué avec les 12 marchands qui m'avaient écrit et je les ai convoqués à mon bureau. Je leur ai demandé de m'expliquer pourquoi ils s'opposaient à la TPS. Aucun d'eux n'a pu me répondre. Ils ont dit: On nous a laissé cela et on nous a dit de le faire signer, sans quoi une taxe nous serait imposée. Personne n'était au courant.

Un représentant de votre fédération est venu dans mon comté rencontrer les marchands et n'a pas été capable de répondre à leurs questions. Je trouve cela triste, parce que c'est sérieux. Dans un pays, il est important d'avoir des structures qui permettent la création d'emplois, qui soient équitables. Je trouve regrettable que des gens représentant autant de commerces s'embarquent dans une galère comme celle-là, au point où ils ne sont plus capables de s'en sortir.

[Translation]

**M. Rodriguez:** Il existe des taxes provinciales; nous allons donc appliquer une taxe provinciale sur une taxe fédérale.

**M. Bulloch:** Il s'agit là d'un problème tout à fait différent.

**M. Rodriguez:** Les consommateurs ne seront pas très contents.

**Mr. Gaby Larrivée (Joliette):** Mr. Bulloch, I am very disappointed by what you have said this morning. The least one can say is that there are both gross exaggerations and a great many contradictions in your presentation and in your answers. I am not very familiar with your organization but I had considered you to be responsible people, responsible towards your 82,000 members.

When the debate on the proposed Goods and Services Tax began, you opposed it. I have heard you several times on television. You were not really objecting to the government's proposal; rather you said that the problem was that we have a two-tiered tax system in Canada: We have both provincial and federal taxes. You said that this was a unique situation and the major problem with the tax. You also said that you could live with the tax if the two-tiers of taxation were harmonized.

After having listened to what you have said today, and over the past while, it seems to me that you are getting caught up in the line you have been feeding your members. You are having a hard time getting out of this mess and so you are attacking the tax in every possible way you can.

But what has astonished and disappointed me the most is that you have been inciting your members to oppose this sales tax without telling them why they should do so. In my riding, I have received a dozen petitions. That is not very much for a riding if things are as bad as you say they are.

When I got the first petition, I asked my office to get in touch with the merchant and ask him what he personally thought about the GST and why he had had the petition signed. He answered that he was not familiar with the tax. The petition had been put beside the cash register and he had been told: The government wants to bring in a new tax; we are sure that you are against it; sign here. He did not understand the new tax, but he circulated a petition opposing the tax.

I then got in touch with the 12 merchants who had written to me and I asked them to come to my office. I asked them to tell me why they were against the GST. None of them could answer me. They said that someone had given them the petition and told them to have it signed or else they would have to pay a new tax. No one was familiar with the tax.

One of your federation's representatives came to my riding to meet with merchants and he was not able to answer their questions. I find this sad because it is a serious matter. A country needs structures that will lead to job creation, structures that are fair. I find it unfortunate that people who represent so many businesses are involved in this sort of thing to such a degree that they can no longer put a halt to it.



## [Texte]

Monsieur Bulloch, vous avez dit qu'on avait besoin d'une autre année pour faire un autre système. M<sup>me</sup> Swift a dit qu'il était impossible de faire un entente avec les provinces. Il y a là une contradiction. Si c'est impossible, cela veut dire qu'il vaut mieux ne pas penser à cela. Il y a quelque chose qui ne marche pas dans notre affaire. L'opposition dit qu'il faut retourner à la table de travail. Monsieur Bulloch, vous savez très bien que l'actuelle taxe est en place depuis 1924; que depuis 40 ans, les gouvernements successifs font des études environ tous les dix ans, que cela a coûté une fortune et qu'ils n'ont jamais trouvé la manière idéale de régler le problème. Depuis un bout de temps, à peu près tout le monde est d'accord pour dire que l'actuelle taxe du manufacturier doit disparaître.

Monsieur Bulloch, vous dites dans votre exposé que tous vos membres s'opposent à la taxe. Samedi soir, à une réunion, j'étais avec le vice-président de Provigo qui représente pas mal de marchands. Il m'a dit: Monsieur Larrivée, j'espère que le gouvernement va agir dans les délais les plus rapides; il faut absolument que cette loi soit en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1991. J'aimerais que vous m'expliquiez comment vous pouvez dire que tous vos membres sont contre cette taxe-là, alors que des groupes importants de marchands y sont en faveur.

**Mr. Bulloch:** I do not know how to answer all the questions. You have made a number of comments questioning the extent to which we have been responsible on this issue, to which I have to respond.

Let me assure the member that we have probably done over a quarter of a million dollars worth of research on multi-stage sales taxes. I have talked with probably nine Ministers of Finance on the subject over the last 20 years. We served as members of the Goodman committee on the wholesale sales tax in 1981. We have published a book in both languages which is being used by all the officials concerned with tax administration at the provincial and federal levels in this country. We fully understand the problems of the existing federal sales tax.

• 1025

I do agree with the problem of communicating something this complex to very large numbers of people. We are talking about 1.5 million people who have to be educated, and European experience shows that they will not be properly administering the tax for somewhere between four and six years, no matter what you do, no matter how many booklets you mail, how much education; this is a monster to administer when it comes to small firms.

Our position was based on very extensive research done with our members in 1987 and 1989 in which the questions themselves were approved in advance by the Department of Finance. No one in the Department of Finance or the government has ever seriously, unless they were playing political games, questioned our position. Our position is unassailable; we are technical on this subject.

In the massive community out there of 1.5 million, there will no doubt be a percentage that still will not understand it. No matter how hard we try we will have to keep educating for years and years and years. But certainly our positions

## [Traduction]

Mr. Bulloch, you have said that we need another year to get another system in place. Ms. Swift said that it would be impossible to come to an agreement with the provinces. There is a contradiction here. If it is impossible, then we may as well forget about it. There is something wrong with the whole business. The Opposition says that we have to go back to the drawing board. Mr. Bulloch, you are well aware that the present tax has been in place since 1924 and that over the past 40 years, different governments have had studies done approximately every 10 years. This cost a fortune and they were never able to find the ideal solution. For some time now, almost everyone has agreed that the present manufacturers' sales tax must be done away with.

Mr. Bulloch, in your presentation, you said that all your members were opposed to this tax. At a meeting last Saturday evening, I talked to the Vice-President of Provigo, a supermarket chain involving a fair number of merchants. He told me that he hoped the government would act as quickly as possible and that the legislation absolutely had to be in effect by January 1, 1991. I would like you to explain how you can say that all your members are against this tax when large numbers of merchants are in favour of it.

**M. Bulloch:** Je ne sais pas comment répondre à toutes vos questions. Vous avez fait plusieurs observations qui remettent en question la façon dont nous avons abordé cette question. Ce sont des observations que je ne peux pas passer sous silence.

Je tiens à signaler que nous avons dépensé environ 250,000\$ pour faire faire des études sur les taxes de vente multi-stades. J'ai discuté de ce sujet avec neuf ministres des Finances au cours des 20 dernières années. Des représentants de notre fédération ont siégé au comité Goodman, comité qui, en 1981, s'est penché sur la taxe de vente en gros. Nous avons publié un livre dans les deux langues officielles, et tous les fonctionnaires responsables de l'administration de la taxe aux niveaux fédéral et provincial s'en servent. Nous comprenons parfaitement les problèmes de la taxe fédérale de vente actuelle.

Je reconnais qu'il est très difficile d'expliquer tout cela à un très grand nombre de gens. Il faudrait éduquer quelque 1,5 million de personnes, et l'expérience européenne a montré que la taxe ne sera pas correctement administrée pendant une période allant de quatre à six ans, quoi qu'on fasse, quelles que soient les brochures que l'on envoie, ou les campagnes d'éducation entreprises; c'est un monstre à administrer pour les petites entreprises.

Notre position est fondée sur des recherches approfondies effectuées auprès de nos membres en 1987 et 1989, avec des questions approuvées à l'avance par le ministère des Finances. Personne au ministère des Finances ou au gouvernement n'a jamais sérieusement mis en doute notre position, à moins de jouer un jeu politique. Notre position est inattaquable; nous sommes très techniques sur ce sujet.

Dans ce groupe considérable de 1,5 million de personnes, il en restera toujours un certain nombre qui ne comprennent pas le système. Quoi que nous fassions, nous devons continuer notre travail d'éducation pendant des années et des

[Text]

were based on informed positions being put before them and it was done before it was politicized. We always have had a 60% support for a tax if it was a single tax rather than a two-tiered tax.

The government has not helped this process by deliberately holding back the details of the two taxes. They spent five years working with provincial officials, collecting all this information, but have not published it, and we are now spending \$5,000 to \$10,000 a month trying to put in printed form the differences between Quebec's system and the GST; New Brunswick's system and the GST. We have done three provinces, I think, and we have another six to go. It is a massive job. It is not only a question of differences in rates, differences in exemptions, differences in reporting requirements and documentation requirements, but rules of application on 10 to 20 things, and we will spend five years before that is understood.

**The Chairman:** Mr. Bulloch, we are straying from the subject area we should be talking about, which is the effect on consumers, so perhaps I can ask that we maintain that focus.

**Ms Swift:** I would also like to clarify—

**The Chairman:** No, we have final questions—

**Ms Swift:** I have been accused of a contradiction, and I want to correct that.

**The Chairman:** Final question from Mr. Larrivée.

**Ms Swift:** I did not say at all. . . I just want to briefly respond that—

**Mr. Rodriguez:** Mr. Chairman, I have a point of order. Mr. Larrivée accused this woman, who is with the witnesses today, of misinforming. I think you had better let her clarify.

**Ms Swift:** I want to say briefly that I did not say at any time that harmonization was impossible. I said that after the implementation of the tax you will find it becomes impossible because you will have an enormous bureaucracy established and there will always be a good provincial political excuse not to harmonize. That is the whole problem and that is why it has to be harmonized first. There is no inherent contradiction in anything the CFIB or I have said on the harmonization issue.

**Mr. Larrivée:** My only comment is—

**Mr. Rodriguez:** Question, not comment.

**Mr. Larrivée:** Mr. Chairman, can I put a comment?

Mr. Bulloch, you are telling me that if it could be harmonized, if there were only one tax, you would be agreeable to that. Is that what you are telling me?

**Ms Swift:** We presented the material we put out to our members—

**Mr. Larrivée:** No, no, but—

**Ms Swift:** —for the past year, which has said precisely that ad nauseam.

[Translation]

années encore. Mais notre position a été établie en fonction des données claires qui leur ont été présentées et avant que la question ne soit politisée. Nous avons toujours eu un appui de 60 p. 100 pour une taxe unique, par opposition à une taxe à deux niveaux.

Le gouvernement n'a pas arrangé les choses en évitant délibérément de divulguer les détails sur les deux taxes. Les membres du gouvernement ont passé cinq ans à travailler avec des fonctionnaires provinciaux, à réunir tous ces renseignements, mais ne les ont pas publiés, et nous dépensons maintenant de 5,000\$ à 10,000\$ par mois pour essayer de publier les différences entre le système du Québec et la TPS, le système du Nouveau-Brunswick et la TPS. Nous avons déjà fait trois provinces, je crois, et il nous en reste encore six. C'est une tâche colossale. Il n'y a pas seulement des différences de taux, des différences d'exemption, des différences concernant les exigences en matière de déclaration et de documentation, mais aussi des règles d'application sur 10 à 20 choses, et il nous faudra cinq ans avant que tout soit compris.

**Le président:** Monsieur Bulloch, nous nous éloignons du sujet qui nous occupe, en l'occurrence les répercussions sur les consommateurs, et je vous demanderais donc de bien vouloir y revenir.

**Mme Swift:** Je voudrais également préciser. . .

**Le président:** Non, nous avons des dernières questions. . .

**Mme Swift:** On m'a accusée de me contredire, et je voudrais répondre à cela.

**Le président:** Une dernière question de M. Larrivée.

**Mme Swift:** Je n'ai pas du tout dit. . . Je voudrais rapidement répondre. . .

**M. Rodriguez:** Monsieur le président, je voudrais faire un rappel au Règlement. M. Larrivée a accusé cette dame, qui fait partie de nos témoins aujourd'hui, de donner des informations fausses. Vous feriez bien de la laisser éclaircir les choses.

**Mme Swift:** Je voudrais expliquer rapidement que je n'ai jamais dit que l'harmonisation était impossible. J'ai dit qu'après l'entrée en vigueur de la taxe, elle deviendra impossible parce que l'on aura mis en place une énorme bureaucratie et qu'il y aura toujours une bonne excuse politique provinciale pour ne pas harmoniser les différents systèmes. C'est là le problème, et c'est pourquoi l'harmonisation doit se faire avant. Il n'y a aucune contradiction avec ce qu'a dit la FCEI ou ce que j'ai dit sur l'harmonisation.

**M. Larrivée:** Mon seul commentaire. . .

**M. Rodriguez:** Une question, pas un commentaire.

**M. Larrivée:** Puis-je faire un commentaire?

Monsieur Bulloch, on me dit que si l'harmonisation était possible, s'il n'y avait qu'une seule taxe, vous seriez d'accord. Est-ce que vous m'avez dit?

**Mme Swift:** Nous avons présenté les données que nous avons envoyées à nos membres. . .

**M. Larrivée:** Non, non, mais. . .

**Mme Swift:** . . . pendant l'année dernière, où nous expliquions justement cela *ad nauseam*.



[Texte]

**Mr. Larrivée:** But you said a lot of odd things about this tax. Do you mean to tell me that if it were harmonized you would be agreeable to that tax?

**Mr. Bulloch:** I have said that small business in Canada could accept a tax if it were simple and one tax instead of ten. They have two problems: It is not simple, and they are now going to bring forward simplification measures because they cannot administer the present tax. And there is whole host of unsolvable problems created by the two-tiered system.

Certainly there are many ways in which, if we had one more year—because the problem is just timing—we could have a lot of harmonization to stop this nightmare. We could have the cash registers converted, we could do a lot in a year to minimize this nightmare.

• 1030

**Mr. Simmons (Burin—St. George's):** Good morning, Mr. Bulloch, your confrères, and madam.

First of all, Mr. Bulloch, the opposition to this tax is overwhelming—and polls indicate that to be the case among the general public; the fact that Mr. Larrivée does not believe this does not make it untrue—and there is a fair degree of opposition to it in the business community. The Prime Minister, whatever he is, is not stupid. You know him well. You supported him on the free trade initiative. In your view, why are both the Prime Minister and Mr. Wilson persisting in this if it is as convoluted as you suggest and as unpopular as we know it to be? Is there a master plan we are all missing here?

**Mr. Bulloch:** After five years of consultations with the officials and the government on tax reform, two forces have created all the problems. The first is their need for a revenue base that has real growth in it. That has put inherent haste on the whole process. They are facing a terrible fiscal crisis. They really do need to get those rates up.

The other is the January 1, 1991, deadline. We had the deal in place. There always were two western provinces and two Atlantic provinces ready to harmonize. It was the call of the Quebec election that affected the timing for a fall election instead of a spring election. It was the Quebec forces in Ontario; they would have lower input costs in Ontario. The other two provinces in Atlantic and western Canada then would have been part of it.

So the deal was in place. It had been in place for several years. But they were afraid that if they delayed the process six months, by the time they got the technical papers out, had the hearings processed, they could not meet the January 1991 deadline. So the whole deal was thrown aside, and then it was politicized.

I think that is the problem: political expediency and the need for new revenues have created the problem. We now have the worst sales tax regime in the world, the absolute worst. No country in the world has the nightmare we are walking into.

[Traduction]

**M. Larrivée:** Mais vous avez dit beaucoup d'autres choses à propos de cette taxe. Voulez-vous dire que s'il y avait une harmonisation, vous accepteriez cette taxe?

**M. Bulloch:** J'ai dit que les petites entreprises canadiennes pourraient accepter une taxe si elle était simple et s'il n'y en avait qu'une au lieu de dix. Elles ont deux problèmes. La taxe n'est pas simple, et il va falloir adopter des mesures de simplification, car il leur est impossible d'administrer la taxe actuelle. Et le système à deux niveaux suscite toute une série de problèmes insolubles.

Il y a certainement de nombreuses façons de parvenir, si nous avions plus d'un an—parce que c'est justement les délais qui posent un problème—à une harmonisation qui mettrait fin à ce cauchemar. On pourrait transformer les caisses enregistreuses et on pourrait faire beaucoup en un an pour atténuer ce cauchemar.

**M. Simmons (Burin—Saint-Georges):** Bonjour, monsieur Bulloch, messieurs et madame.

Tout d'abord, monsieur Bulloch, cette taxe suscite une opposition écrasante—et c'est le cas dans le public, si l'on en croit les sondages; ce n'est pas parce que M. Larrivée n'y croit pas que ce n'est pas vrai—et la taxe suscite déjà une opposition assez forte dans le monde des affaires. Le premier ministre, quels que soient ses défauts, n'est pas stupide. Vous le connaissez. Vous l'avez appuyé sur le libre-échange. D'après vous, pourquoi le premier ministre et M. Wilson persistent-ils si le système est aussi complexe que vous le dites et aussi impopulaire, comme nous le savons? Existerait-il un plan d'ensemble que nous ne voyons pas?

**M. Bulloch:** Après cinq ans de consultations avec les fonctionnaires et le gouvernement au sujet de la réforme fiscale, deux forces sont à l'origine de tous les problèmes. Tout d'abord, il faut une base de revenu qui ait un véritable potentiel de croissance. Ceci a fait accélérer l'ensemble du processus. Le gouvernement traverse une terrible crise fiscale. Il n'a pas vraiment besoin de faire augmenter ces taux.

Deuxièmement, la date limite du 1<sup>er</sup> janvier 1991. Tout était en place. Il y a toujours eu deux provinces de l'Ouest et deux provinces de l'Atlantique disposées à harmoniser leur système. Les élections au Québec ont joué dans la mesure où l'on avait prévu des élections à l'automne et non au printemps. Il y a eu les forces québécoises en Ontario; elles auraient voulu diminuer les coûts d'intrant en Ontario. Les deux autres provinces dans les Maritimes et dans l'Ouest auraient alors fait partie du système.

Donc, tout était en place. L'entente était en place depuis plusieurs années. Mais on a eu peur qu'en retardant le processus de six mois, on ne puisse pas, compte tenu du temps nécessaire pour publier les documents techniques, pour organiser les audiences, respecter la date limite de janvier 1991. Donc, toute l'entente a été mise de côté, et la situation s'est ensuite politisée.

Je crois que les origines du problème sont là: l'opportunité politique et le besoin de nouveaux revenus. Nous avons maintenant le régime de taxe de vente le plus mauvais du monde, le pire qui soit. Ce cauchemar qui nous attend ne se retrouve dans aucun pays du monde.

[Text]

The fact is that the consumer is in the mess. This committee should be focusing on all the problems consumers will face in trying to figure out how his ordinary coupon discount works. There are something like 10 different ways a coupon discount can work at a cash register under the present two-tiered system. There are 10 variations for a coupon discount.

**Mr. Simmons:** If I could paraphrase that, you are saying that despite all the rhetoric about tax reform, the real motivation has to do more with a tax grab rather than reforming the system. It has to do with finding new revenues to meet increasing appetite.

**Mr. Bulloch:** To be fair, governments of all parties have been concerned with this tax because it has so many distortions in it. Those distortions are getting worse over time. As the rate has gone up, the motivation for creating marketing and distribution companies increases. Now you have a sales tax that varies by company in terms of the amount of tax paid.

So you have a lot of distortions of tax. The MacEachen budget of the Liberal government of 1981 did suggest moving it all to the wholesale level. That was just a very technical problem. It was something we studied for a year. It was technically just not worth the effort.

So when it gets down to dealing with the trade distortions, you are left with only two workable options—a harmonized single-staged tax at the retail level, or a harmonized multi-staged retail sales tax.

**Mr. Rodriguez:** So this all started with the Liberals.

**Mr. Simmons:** Can we just cool it? I know you are excited this morning. It takes little to excite you.

Mr. Bulloch made some reference to the 1.25%. Mr. Wilson has been touting this as the one-time effect on inflation. When Mr. Crow was here, coincidence of coincidences, he had the same figure. You have rained on their parade somewhat. Have you some guess as to what would be the impact on inflation?

• 1035

**Mr. Bulloch:** I think I had best have Catherine answer that. You are talking about how econometric models work. Because Catherine is trained in this area, perhaps she could respond.

**Ms Swift:** I think the 1.25% is acknowledged by all analysts as being the absolute minimum. This is mostly because, as with most models, you are only ever guaranteed to be wrong, especially when you take it to two decimal points. This assumes total pass-through of any savings that may occur. We have already seen it in many major areas that already collect massive amounts of FST. Resources are a prime example. I cited earlier that copper is not going to drop in price. Obviously all of those savings are simply not going to be passed through. Therefore the assumption is wrong.

The other assumption is that it will not be built into collective bargaining agreements. However, we have seen it already being built into collective bargaining agreements, notably in the public sector, interestingly enough.

[Translation]

Le fait est que le consommateur est la première victime. Ce comité devrait se concentrer sur tous les problèmes qu'auront les consommateurs pour essayer de comprendre comment fonctionne son bon de réduction. Avec le système actuel à deux niveaux, les bons de réduction peuvent fonctionner d'environ dix façons différentes à l'arrivée à la caisse. Il y a 10 variations pour un bon de réduction.

**M. Simmons:** Si vous me permettez de paraphraser, vous dites que malgré toutes les théories sur la réforme fiscale, le but véritable était davantage d'augmenter les taxes que de réformer le système. Il fallait trouver de nouveaux revenus pour satisfaire un appétit croissant.

**M. Bulloch:** Je reconnais que les gouvernements de tous les partis se sont préoccupés de cette taxe en raison de ses effets de distorsion. Ces distorsions s'aggravent avec le temps. Si le taux augmente, on est de plus en plus motivé pour créer des sociétés de commercialisation et de distribution. Nous avons maintenant une taxe de vente qui varie selon les entreprises sur le plan du montant de taxe payé.

Il y a donc énormément de distorsions. Dans le budget MacEachen du gouvernement libéral de 1981, on proposait de transposer la taxe au niveau du gros. C'est un problème très technique. Nous l'avons étudié pendant un an, et techniquement, l'effort n'était pas justifié.

Ainsi, si on veut s'attaquer aux distorsions commerciales, il ne reste que deux options envisageables: une taxe unique sur les ventes au détail harmonisée ou une taxe de vente au détail multi-stades harmonisée.

**M. Rodriguez:** Tout cela a donc commencé avec les Libéraux.

**M. Simmons:** Pourrait-on se calmer? Je sais que vous êtes énervés ce matin. Il vous en faut peu.

M. Bulloch a fait allusion au chiffre de 1,25 p. 100. M. Wilson a prétendu que ce serait la seule augmentation qui influerait sur l'inflation. Quand M. Crow était là, ô coïncidence! il avait le même chiffre. Vous leur avez un peu gâché la fête. Avez-vous une idée de ce que pourrait être l'impact sur l'inflation?

**M. Bulloch:** Je vais laisser Catherine répondre à cela. Vous parlez du fonctionnement des modèles économétriques. Comme Catherine est particulièrement qualifiée dans ce domaine, elle pourra peut-être vous répondre.

**Mme Swift:** Tous les analystes sont unanimes pour dire que le pourcentage de 1,25 p. 100 constitue un minimum absolu. Ceci est dû au fait que, comme avec la plupart des modèles, on n'est jamais absolument sûr d'avoir tort, surtout avec deux décimales. Ceci suppose que toutes les économies susceptibles d'être réalisées seront répercutées. Nous avons déjà vu cela dans de nombreux secteurs où l'on perçoit des sommes considérables en TFV. Les ressources constituent un excellent exemple. J'ai dit tout à l'heure que le prix du cuivre n'allait pas diminuer. Manifestement, ces économies ne vont pas toutes être répercutées. Par conséquent, l'hypothèse est fausse.

On part également de l'hypothèse que la taxe ne sera pas incluse dans les conventions collectives. Cependant, nous avons déjà vu inclure cette taxe dans des conventions collectives, particulièrement dans le secteur public, ce qui est d'ailleurs assez intéressant.



[Texte]

I think the model is based on those two assumptions. As a result, you can easily debunk those two assumptions. Therefore you have to assume it is a wrong estimate on that basis and that the real estimate is probably upwards of 2%. This is for the one shot. If it does get built into the collective bargaining agreement cycle, the problem there is that it becomes a repeat phenomenon; it will not be just a one-shot increase.

I think also you have to look at the broad economic circumstances we are looking at right now. With a high dollar, our exports are uncompetitive. As for your earlier question about what the government is basing its policy on, I think you have to wonder about a government that signs a Free Trade Agreement. We did support it because we had broad-based support from our members on that issue, but then it cranks the dollar up.

**The Chairman:** We are not discussing the Free Trade Agreement at the moment, thank you.

**Ms Swift:** I was not even planning to discuss it. I was just planning to—

**The Chairman:** Mr. Koury has the floor.

**Mr. Simmons:** No, Mr. Chairman. We understand—

**Mr. Koury (Hochelaga—Maisonneuve):** Thank you very much, Mr. Chairman.

**Mr. Boudria:** Mr. Chairman, on a point of order, this is not going to work this morning. With respect, Mr. Chairman—

**The Chairman:** What does the Free Trade Agreement have to do with—

**Mr. Boudria:** She just made a comment.

**Mr. Simmons:** She just made a passing reference, you nitwit. We know you are not going to be fair, but at least be courteous.

**The Chairman:** Mr. Simmons, your time has now expired.

**Mr. Simmons:** My time is not nearly up. On a point of order, Mr. Chairman.

**The Chairman:** What is your point of order?

**Mr. Simmons:** I have equal time with Larrivée.

**The Chairman:** No, you do not. That was the first round of 10 minutes. You have had five, and now Mr. Koury has the floor.

**Mr. Simmons:** If you are going to make a circus of this, we know how to play the game too.

**The Chairman:** Mr. Simmons.

**Mr. Simmons:** You be fair with the witness, or you are going to have a very rough time in that chair.

**The Chairman:** Thank you very much. I have heard that message.

M. Koury, maintenant, s'il vous plaît.

**Mr. Koury:** Thank you, Mr. Chairman.

**Mr. Simmons:** How can you sit there and let him do that? She made a passing reference to free trade and he jumps on her.

[Traduction]

Je crois que le modèle est basé sur ces deux hypothèses. Il est facile de réfuter ces deux hypothèses. On doit donc supposer que l'estimation est fautive et que le chiffre réel est probablement de plus de 2 p. 100. Voilà pour l'augmentation non répétitive. Si elle est incluse dans le cycle des négociations collectives, le problème est que le phénomène va se répéter et que l'on ne pourra plus parler d'une augmentation non répétitive.

Il faut également tenir compte de la conjoncture économique actuelle. Avec un dollar fort, nos exportations ne sont pas compétitives. Vous demandiez tout à l'heure sur quoi le gouvernement fonde sa politique, mais je crois qu'il faut se poser des questions au sujet d'un gouvernement qui ratifie un accord de libre-échange. Nous avons appuyé cette démarche parce que la majeure partie de nos membres y étaient favorables, mais elle contribue à faire monter le dollar.

**Le président:** Nous ne discutons pas de l'Accord de libre-échange pour le moment, merci.

**Mme Swift:** Je n'avais même pas l'intention d'en parler. Je voulais simplement. . .

**Le président:** M. Koury a la parole.

**M. Simmons:** Non, monsieur le président. Nous comprenons. . .

**M. Koury (Hochelaga—Maisonneuve):** Merci beaucoup, monsieur le président.

**M. Boudria:** Monsieur le président, j'invoque le Règlement; les choses ne vont pas marcher ce matin. Sauf votre respect, monsieur le président. . .

**Le président:** Qu'est-ce que l'Accord de libre-échange a à voir avec. . .

**M. Boudria:** C'était simplement un commentaire.

**M. Simmons:** C'était juste une référence en passant, vous le savez bien. Nous savons que vous n'allez pas être juste, mais soyez au moins courtois.

**Le président:** Monsieur Simmons, votre temps est expiré.

**M. Simmons:** Mon temps n'est pas terminé. Rappel au Règlement, monsieur le président.

**Le président:** Quel est votre rappel au Règlement?

**M. Simmons:** J'ai le même temps que Larrivée.

**Le président:** Non. C'était la première série de 10 minutes. Vous en avez eu cinq et, maintenant, c'est M. Koury qui a la parole.

**M. Simmons:** Si vous voulez transformer ceci en cirque, nous pouvons jouer aussi.

**Le président:** Monsieur Simmons.

**M. Simmons:** Soyez juste avec le témoin si vous ne voulez pas avoir la vie impossible dans ce fauteuil.

**Le président:** Merci beaucoup. J'ai entendu le message.

Mr. Koury, please.

**M. Koury:** Merci, monsieur le président.

**M. Simmons:** Comment pouvez-vous rester assis là et le laisser faire? Elle a fait allusion en passant au libre-échange, et il lui saute dessus.

[Text]

**The Chairman:** Mr. Koury.

**Mr. Rodriguez:** On a point of order, Mr. Chairman, the member is assigned ten minutes or five minutes, depending on whether it is the first or second round.

**The Chairman:** Correct.

**Mr. Rodriguez:** Whether he pursues a line of questioning or whether he wants the witness to make a speech is up to the member.

**The Chairman:** I agree.

**Mr. Rodriguez:** Mr. Simmons made a reference in passing to the CFIB's support for free trade. The witness is responding. *En passant*, she makes a comment about the fact they supported the Free Trade Agreement and now they have second thoughts—

**Ms Swift:** We do not have second thoughts about the Free Trade Agreement.

**Mr. Rodriguez:** Oh, I thought that was what you were going to say.

**Ms Swift:** No.

**Mr. Rodriguez:** But you did not bank on an increased dollar. Therefore, Mr. Chairman—

**The Chairman:** I accept that, Mr. Rodriguez.

**Mr. Rodriguez:** —to conclude, if the witness then wants to respond to an *en passant* comment to Mr. Simmons to set him straight, then the witness should have the ability to do so. For you, sir, mention of free trade is like waving a red flag in front of a Spanish *toro*; you right away zoom in then and zap her.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Rodriguez.

**Mr. Rodriguez:** You would think you were the Prime Minister.

**The Chairman:** I appreciate that.

M. Koury, maintenant.

**Mr. Koury:** Thank you, Mr. Chairman.

**Mr. Rodriguez:** On a point of order, Mr. Chairman.

**The Chairman:** Well, Mr. Rodriguez—

**Mr. Koury:** Not again! Do not do it to me one more time!

**Mr. Rodriguez:** On a point of order.

**Mr. Koury:** He has been doing that in every committee.

**Mr. Rodriguez:** On a point of order.

**Mr. Koury:** That is enough.

**Mr. Rodriguez:** On a point of order, Mr. Chairman.

**Mr. Koury:** Please stay quiet.

**The Chairman:** Mr. Koury.

**Mr. Rodriguez:** On a point of order, Mr. Chairman, the witness was not finished responding to Mr. Simmons. I think the witness is entitled to finish.

[Translation]

**Le président:** Monsieur Koury.

**M. Rodriguez:** Un rappel au Règlement, monsieur le président; le député a droit à 10 minutes ou à cinq minutes, selon que c'est le premier tour ou le deuxième.

**Le président:** Exact.

**M. Rodriguez:** C'est au député de décider s'il veut continuer à poser des questions ou s'il préfère laisser le témoin faire un discours.

**Le président:** Je l'admets.

**M. Rodriguez:** M. Simmons a fait allusion en passant à l'appui donné par la FCEI au libre-échange. Le témoin répond. En passant, elle fait un commentaire sur le fait que l'organisation a appuyé l'Accord de libre-échange et que maintenant, elle se ravise. . .

**Mme Swift:** Nous ne nous ravisons pas quant à l'Accord de libre-échange.

**M. Rodriguez:** Oh, je croyais que c'était ce que vous alliez dire.

**Mme Swift:** Non.

**M. Rodriguez:** Mais vous ne pensiez pas que le dollar allait augmenter. Par conséquent, monsieur le président. . .

**Le président:** J'accepte cela, monsieur Rodriguez.

**M. Rodriguez:** . . .pour conclure, si le témoin veut ensuite répondre au commentaire fait en passant par M. Simmons pour rétablir la vérité, elle doit pouvoir le faire. Pour vous, monsieur, mentionner le libre-échange, c'est comme brandir un drapeau rouge devant un taureau espagnol; vous lui foncez dessus et la désintégrez.

**Le président:** Merci, monsieur Rodriguez.

**M. Rodriguez:** On dirait que vous êtes le premier ministre.

**Le président:** Je comprends.

Mr. Koury.

**M. Koury:** Merci, monsieur le président.

**M. Rodriguez:** Rappel au Règlement, monsieur le président.

**Le président:** Eh bien, monsieur Rodriguez. . .

**M. Koury:** Pas encore! Ne me refaites pas cela encore une fois!

**M. Rodriguez:** Un rappel au Règlement.

**M. Koury:** Il fait cela dans tous les comités.

**M. Rodriguez:** Un rappel au Règlement.

**M. Koury:** Ça suffit.

**M. Rodriguez:** Un rappel au Règlement, monsieur le président.

**M. Koury:** S'il vous plaît, taisez-vous.

**Le président:** Monsieur Koury.

**M. Rodriguez:** Un rappel au Règlement, monsieur le président; le témoin n'avait pas fini de répondre à M. Simmons. Je crois qu'elle a le droit de finir.



## [Texte]

**The Chairman:** Let us finish your statement then.

**Mr. Rodriguez:** That is right.

**The Chairman:** Let us have 30 seconds.

**Mr. Koury:** Do not let him do that.

**Mr. Rodriguez:** Just cool it, Mr. Koury; just cool it.

**Mr. Koury:** Do not do that.

**The Chairman:** Let us calm the waters here.

**Mr. Koury:** You are provoking something you cannot finish.

**Mr. Rodriguez:** Cool it.

**Ms Swift:** My comment on the Free Trade Agreement was only to comment—

**Mr. Rodriguez:** Now he is threatening me.

• 1040

**Mr. Koury:** You laugh on the other side of your face.

**Ms Swift:** Overall macro-economic events will also affect the price level, which is what the original question was about. The value of our dollar right now, the fact that it drives up the price of imports and so on, will also have a detrimental impact on our price level. That was my reference to the Free Trade Agreement.

**Mr. Koury:** If the prices of imports go up we will be more competitive here. So our production could come—

**Ms Swift:** All things being equal, that may hold. But the problem we have right now, and one of the things driving our inflation in this country right now, is the fact that we import a lot of goods in this country that we either do not produce or produce very little of. Machinery and equipment are a good example. We import 80% of the machinery and equipment we use in Canada, largely from the United States. So there we are importing inflation. Since we do not make a lot of the things we cannot import or replace—machinery and equipment are a good example—that may be true in some cases where we do make it; but in many cases we do not make it. It depends on which area you are looking at, and of course how much the price has changed, how high the dollar is, and so on.

**Mr. Koury:** When was your association formed?

**Mr. Bulloch:** It was formed in 1971.

**Mr. Koury:** When were you elected president?

**Mr. Bulloch:** Every year at the annual meeting.

**Mr. Koury:** How long has that been?

**Mr. Bulloch:** It is every three years. We have elections every year, and they rotate four people a year every three years. The members elect the board and the board elects the officers.

**Mr. Koury:** How long has it been since your presidency?

**Mr. Bulloch:** The president is appointed not by the members but by the board. All officers are appointed by the board.

## [Traduction]

**Le président:** Finissez alors votre déclaration.

**M. Rodriguez:** C'est cela.

**Le président:** Vous avez 30 secondes.

**M. Koury:** Ne le laissez pas faire.

**M. Rodriguez:** Calmez-vous, monsieur Koury; calmez-vous.

**M. Koury:** Ne faites pas cela.

**Le président:** Calmez-vous, je vous en prie.

**M. Koury:** Vous provoquez quelque chose que vous ne pouvez pas terminer.

**M. Rodriguez:** Du calme.

**Mme Swift:** Je parlais de l'Accord de libre-échange seulement pour...

**M. Rodriguez:** Maintenant, il me menace.

**M. Koury:** Vous riez jaune.

**Mme Swift:** Ce qui se passe en macro-économie de façon générale influence également les prix, et c'est là-dessus que porte la question. La valeur actuelle de notre dollar, le fait qu'il fasse monter les prix des produits importés, etc., aura également des répercussions négatives sur nos prix. C'est à ce propos que je mentionnais l'Accord de libre-échange.

**M. Koury:** Si le prix des produits importés augmente, nous serons plus concurrentiels. Notre production devrait donc...

**Mme Swift:** Toutes choses étant égales par ailleurs, cela se pourrait. Mais nous avons un problème à l'heure actuelle, et l'une des choses qui influent sur l'inflation dans notre pays, c'est le fait que nous importons beaucoup d'articles que nous ne produisons pas ou dont nous produisons de très petites quantités. L'outillage en est un bon exemple. Nous importons 80 p. 100 de l'outillage que nous utilisons au Canada, essentiellement des États-Unis. Nous importons donc l'inflation. Étant donné que nous ne fabriquons pas une bonne partie des choses que nous ne pouvons importer ou remplacer—l'outillage en est un bon exemple—c'est peut-être le cas dans certains secteurs où il existe une fabrication canadienne, mais dans de nombreux cas, nous ne fabriquons pas le produit. Cela dépend du secteur considéré et, bien sûr, de l'évolution du prix, de la valeur du dollar, etc.

**M. Koury:** Quand votre association a-t-elle été créée?

**M. Bulloch:** Elle a été créée en 1971.

**M. Koury:** Quand avez-vous été élu président?

**M. Bulloch:** Chaque année à l'assemblée annuelle.

**M. Koury:** Cela fait combien de temps?

**M. Bulloch:** Tous les trois ans. Nous avons des élections tous les ans, et il y a une rotation de quatre personnes chaque année, tous les trois ans. Les membres élisent le conseil, et le conseil élit le bureau.

**M. Koury:** Depuis combien de temps êtes-vous président?

**M. Bulloch:** Le président est nommé non par les membres, mais par le conseil. Tous les membres du bureau sont nommés par le conseil.

[Text]

**Mr. Koury:** And that has been how long? How many years—eight, six?

**Mr. Bulloch:** No, eleven months.

**An hon. member:** No, how long has it been?

**Mr. Bulloch:** I was the founder of the organization.

**Mr. Koury:** Since 1971?

**Mr. Bulloch:** Yes.

**Mr. Koury:** You mentioned before you do not know what taxes are involved in all kinds of products and it would be hard to decipher the manufacturers sales tax when the year-end comes, how the government will give credit to the stores for their inventory, which would give them cashflow. When you do a costing, normally this would be the time of the year when they would do a costing for 1991 on all products, from socks to hammers to whatever, and if there is no manufacturers sales tax at all in all the provinces, no matter at what level, you could certainly find goods that would be going out to the retailer at a lower cost, knowing there are many levels of taxation. So we know. I have been a retailer for 42 years, and I know the cost of manufactured goods. By not applying the manufacturers sales tax at the cost, at the low level from one level to another, when it comes to my shops—

**Mr. Bulloch:** It cascades.

**Mr. Koury:** —the cost will be much lower, and my inventory will be lower. I will not have to subsidize the federal government by that manufacturers sales tax that I have been paying on my inventory for the past 42 years that I have been giving it. Now we will have that cashflow with a lower inventory, lower mark-down, lower also in expenses, lower bank loans. This comes into play.

• 1045

When you say that Canada will be unique in the retail sales tax by the two-tier. . . That is why I asked you that very relevant question of how long you have been president, when we know just a few miles from here across the border you have a 10% and a 5%. I have the proof right here. It is a two-tiered tax. It seems to be working fine, but we are making hell head over heels here. Mr. Bulloch, I cannot understand it when you come out and say no place in the world, but you have it right there in Baltimore.

**Mr. Bulloch:** I think the gentleman has made a very good point and it needs clarification. First of all, I have also been a retailer for over 20 years. In certain product lines you could determine the manufacturers sales tax content; in other product lines, because you are buying from a marketing and distribution company, the tax is one step back. If you are buying imported goods through a wholesaler, you do not see the tax. You know there is going to be a benefit. You are

[Translation]

**M. Koury:** Et cela fait combien de temps? Combien d'années: huit, six?

**M. Bulloch:** Non, onze mois.

**Une voix:** Non, combien de temps?

**M. Bulloch:** Je suis le fondateur de l'organisation.

**M. Koury:** Depuis 1971?

**M. Bulloch:** Oui.

**M. Koury:** Vous avez déjà indiqué que vous ne saviez pas quelles étaient les taxes sur tout un éventail de produits et qu'il serait difficile de retrouver la taxe sur les ventes des fabricants en fin d'exercice, comment le gouvernement donnera foi aux magasins pour leur inventaire, ce qui leur donnerait de l'encaisse. Lorsqu'on établit les coûts, car c'est normalement à ce moment-là de l'année que l'on établit les coûts pour 1991, pour tous les produits, des chaussettes aux marteaux, et s'il n'y a pas de taxe sur les ventes des fabricants dans toutes les provinces, quelle que soit son importance, on verrait certainement des articles qui seraient vendus aux détaillants à un coût inférieur, sachant qu'il y a plusieurs niveaux de taxation. Cela, nous le savons. J'ai été détaillant pendant 42 ans, et je sais ce qu'est le prix des produits manufacturés. Si on n'applique pas la taxe sur les ventes des fabricants sur le coût, au niveau inférieur, d'un niveau à l'autre, lorsque les produits arrivent à mon magasin. . .

**M. Bulloch:** Cela se répercute.

**M. Koury:** . . le coût sera inférieur de beaucoup, et mon inventaire sera inférieur. Je n'aurai pas à subventionner le gouvernement fédéral avec cette taxe sur les ventes des fabricants que j'ai payée sur mon inventaire pendant les 42 dernières années. Nous aurons donc cette encaisse avec un inventaire inférieur, une réduction inférieure du prix, des dépenses également inférieures, des prêts bancaires inférieurs. Tout cela entre en jeu.

Lorsque vous dites que le Canada sera le seul à avoir une taxe de vente au détail à deux niveaux. . . C'est pourquoi je vous posais la question tout à fait pertinente de la durée de votre présidence, puisque l'on sait qu'à quelques milles d'ici, de l'autre côté de la frontière, il y a une taxe de 10 p. 100 et de 5 p. 100. J'en ai la preuve ici même. C'est une taxe à deux niveaux. Cela semble marcher très bien, mais nous faisons les choses à l'envers ici. Monsieur Bulloch, je comprends que vous disiez que cela ne se fait nulle part dans le monde, mais cela existe tout près d'ici, à Baltimore.

**M. Bulloch:** Je crois que ce monsieur a présenté un excellent argument, qui mérite quelques précisions. Tout d'abord, je dois dire que j'ai également été détaillant pendant plus de 20 ans. Pour certains produits, il est possible de trouver la part qui revient à la taxe sur les ventes des fabricants; pour d'autres produits, parce que vous achetez à une société de marketing et de distribution, la taxe figure à l'étape précédente. Si vous achetez des produits importés à



[Texte]

going to get tax out of your inventories, but the problem is you do not know how much is there and probably never will know whether or not it is being passed through to you. That is just a technical problem.

The other point you make is that if the retailer can reduce the value of his inventories, he will be better off. You are absolutely right. If you can get 10% or 13% out of the value of your inventories, you will have lower financial costs and so on. The point we are making is that as the firm gets smaller, those benefits are offset by compliance costs. As firms get larger, they actually make money on the compliance cost. The very large retailers—the Sears, Roebucks, European firms, those giant firms—they invest that money in a period of 30 days and they totally offset all their compliance costs. It is very much a question of size when it comes to benefits and costs.

Then you bring up another point, which is a very good question, of the two-tiered tax. What you are talking about is the United States, where a lot of cities have an extra retail sales tax. You are right. All cash registers are designed for two-tax systems, but all of those computer chips are designed for both taxes being applied on the same number so that both the state tax and the city tax apply on \$100. Most of our 400,000 electronic cash registers, which are designed for the American market, have the capacity to handle two taxes, but they will not handle the tax on the tax. They will only handle the tax if both taxes are on the same number.

So, yes, our cash registers will handle two taxes, but they do not handle tax compounding. They are also both retail sales taxes and they have the same sort of rules. Our problem is that you have a totally different set of rules when it comes to the treatment of an installation of personal property and real property. There are different rules on bad debts, different rules on transportation costs, different rules on coupon discounts, cash discounts. I could give you 15 or 20 areas where the rules of application are different between a multi-stage retail sales tax and a single-stage retail sales tax.

In the U.S. you have two single-stage retail sales taxes on the same base with the same rules of application and the cash registers in North America are designed for that. That is not the problem. The problem is that we have two different systems with different reporting requirements, different documentation requirements. That is the nightmare. They are not comparable.

**The Chairman:** Thank you very much, Mr. Bulloch.

Mr. Koury, we would like to have this meeting finished at 11 a.m. so that those of us who wish to be in the Chamber can be there at that time.

[Traduction]

un grossiste, vous ne voyez pas la taxe. Vous savez que vous allez en tirer profit. Vous allez devoir payer la taxe sur votre inventaire, mais le problème, c'est que vous ne savez pas combien il y a exactement et que vous ne saurez sans doute jamais si cela est répercuté sur vous. C'est un simple petit problème technique.

L'autre argument que vous avez présenté est que si le détaillant peut diminuer la valeur de son inventaire, il s'en portera mieux. Vous avez tout à fait raison. Si vous pouvez soustraire 10 p. 100 ou 13 p. 100 de la valeur de votre inventaire, vous aurez des frais financiers inférieurs, etc. Ce que nous essayons de dire, c'est qu'à mesure que l'entreprise devient plus petite, ces avantages sont compensés par les coûts de l'application de la taxe. Lorsque les entreprises sont plus grosses, elles font en réalité des bénéfices sur les coûts d'application de la taxe. Les très gros détaillants—les Sears, Roebucks, les entreprises européennes, toutes ces entreprises géantes—investissent cet argent en 30 jours et arrivent à compenser totalement tous les frais d'application de la taxe. C'est essentiellement une question de taille pour ce qui est des profits et des coûts.

Vous abordez ensuite une autre question, qui est une très bonne question, celle de la taxe à deux niveaux. Vous voulez parler des États-Unis, où de nombreuses villes ont une taxe de vente au détail supplémentaire. Vous avez raison. Toutes les caisses enregistreuses sont conçues pour le système à deux taxes, mais toutes ces puces d'ordinateur sont conçues pour des taxes qui s'appliquent toutes les deux au même montant, de sorte que la taxe d'État et la taxe municipale s'appliquent sur 100\$. La plupart de nos 400,000 caisses enregistreuses électroniques, qui sont conçues pour le marché américain, peuvent faire le calcul pour deux taxes, mais elles ne peuvent pas calculer la taxe sur la taxe. Elles ne pourront le faire que si les deux taxes s'appliquent sur le même montant.

Il est donc vrai que nos caisses enregistreuses peuvent calculer deux taxes, mais elles ne pourront pas donner le résultat de la taxe composée. Il s'agit aussi de deux taxes de vente au détail auxquelles s'appliquent les mêmes règles. Le problème, c'est que pour nous, il y a un ensemble de règles très différentes lorsqu'il s'agit de biens personnels et de biens immobiliers. Il y a des règles différentes pour les mauvaises créances, pour le prix des transports, pour les remises avec coupons et en espèces. Je pourrais vous donner 15 ou 20 domaines où les règles d'application sont différentes entre la taxe de vente au détail multi-stades et la taxe de vente au détail unique.

Aux États-Unis, il y a deux taxes de vente au détail à un seul niveau s'appliquant sur la même base et répondant aux mêmes règles, et les caisses enregistreuses d'Amérique du Nord sont conçues pour cela. Là n'est pas le problème. Le problème, c'est que nous avons deux systèmes différents pour lesquels les exigences pour la déclaration et pour les documents sont différentes. C'est là que la situation devient cauchemardesque. Les deux ne sont pas comparables.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Bulloch.

Monsieur Koury, nous aimerions lever la séance à 11 heures afin de permettre à ceux d'entre nous qui désirent aller à la Chambre de le faire à ce moment-là.

[Text]

**Mr. Boudria:** I wonder if our witnesses are familiar with the bulletin or this piece of material, which generally was sent to Canadians in the mail. Yes, I see you have the English version of it there, Ms Swift.

I raised this with other witnesses last week, but I wanted to raise it with you as representatives of small business. If you read the documentation in question, it says—and I have the French text in front of me, which I will translate loosely. The French text says that access to housing will not be compromised, but I think “affordability” is the word that is used in English. The translation is not accurate. Maybe you can bring it to my attention, page 3 of the document.

• 1050

In any case, the implication is that there will not be negative price increases or otherwise with the GST. Now, the housing industry itself appeared before the Blenkarn committee and said there would. Do you feel, then, given some of those comments in either this material and other similar material, that your businesses, your members, will be unfairly targeted because they will be accused of not passing on the alleged saving the government says is going to happen as a result of the implementation of the GST?

It is not only the alleged saving, but in some cases we are not talking about just a saving; we are talking about an actual price increase as a result of the GST, and consumers are misled into believing—at least, I submit—that there will not be such increases, particularly after reading the information I have just brought to your attention.

**Mr. Bulloch:** Well, we are dealing with government propaganda, with billions of dollars at stake, so you can expect things not to be even-handed.

**The Chairman:** Are you saying the government has published lies?

**Mr. Bulloch:** I am saying nobody published a lie; there are half-truths, which are more dangerous.

**The Chairman:** The government has published a half-truth?

**Mr. Bulloch:** Half-truths.

**The Chairman:** Just so it is on the record. That is fine.

**Mr. Bulloch:** Absolutely publishing half truths. Mr. Chairman, it is like your standing in front of a television saying 48 countries have the same tax. That is a half-truth. Of course, 48 countries have a multi-stage sales tax, but every one of them got rid of their retail sales tax or wholesale taxes, so that none of them. . . You are giving the impression we are doing what every other country does, and no country in the world would. . . We are the laughing stock of the world! Geez, democracy. . . get the point across—this is the absolute worst sales tax in the whole world!

**The Chairman:** Very effective, Mr. Bulloch.

**Mr. Boudria:** That is on the record. Thank you, Mr. Chairman. No further questions.

[Translation]

**M. Boudria:** J'aimerais savoir si nos témoins connaissent le bulletin ou ce document qui a été envoyé à tous les Canadiens par le courrier. Oui, je vois que vous en avez la version anglaise, madame Swift.

J'ai soulevé cette question avec d'autres témoins la semaine dernière, mais je veux le faire également avec vous, étant donné que vous représentez la petite entreprise. Si vous lisez le document en question, on y dit. . . j'ai ici devant moi le texte français; je vais donc traduire assez librement. Le texte français dit que l'accès au logement ne sera pas compromis, mais je crois qu'on employait en anglais le terme «*affordability*». La traduction n'est donc pas exacte. Peut-être pourriez-vous me l'indiquer; il s'agit de la page 3 du document.

Quoi qu'il en soit, on laisse entendre que la TPS ne va pas provoquer des hausses de prix. Lors de la comparaison des représentants du secteur du logement devant le comité Blenkarn, ils ont prétendu le contraire. Compte tenu de ces observations, pensez-vous que les entreprises membres de votre fédération risquent d'être injustement accusées de ne pas faire profiter les consommateurs des économies qui, d'après le gouvernement, devraient résulter de la TPS?

Quand on parle des prétendues économies, il faut savoir que dans certains cas, le prix va effectivement augmenter à cause de la TPS, tandis qu'on fait croire le contraire aux consommateurs, comme les documents que je viens de citer.

**M. Bulloch:** Eh bien, il s'agit de la propagande du gouvernement, avec des milliards de dollars en jeu; alors, il ne faut pas s'attendre à un point de vue impartial.

**Le président:** Voulez-vous dire que le gouvernement publie des mensonges?

**M. Bulloch:** Je ne dis rien de semblable; il s'agit de demi-vérités, ce qui est plus dangereux.

**Le président:** Vous dites que le gouvernement a publié des demi-vérités?

**M. Bulloch:** C'est ça.

**Le président:** Je voulais que la chose soit bien claire pour le compte rendu. C'est très bien.

**M. Bulloch:** Exactement, il a publié des demi-vérités. Monsieur le président, c'est comme quand vous dites à la télévision que 48 pays ont la même taxe. C'est une demi-vérité. C'est un fait que 48 pays ont une taxe de vente multistades, mais chacun de ces pays a aboli sa taxe de vente au détail ou bien sa taxe de vente en gros. Vous donnez l'impression que nous ne faisons que nous mettre au pas avec les autres pays du monde. Au contraire, nous sommes la risée du monde! Soyons clairs, c'est absolument la pire taxe de vente au monde!

**Le président:** C'est très convaincant, monsieur Bulloch.

**M. Boudria:** Vos propos sont très clairs. Je vous remercie, monsieur le président, je n'ai pas d'autres questions.



[Texte]

**The Chairman:** For the clarification of the committee, I as well am guilty of half-truths.

**Mr. Bulloch:** Half-truths. And the whole campaign of selling this thing has been a half-truth from beginning to end, and you know it.

**The Chairman:** On a point of order, or are you yielding to Madam Tardif?

**Mr. Jean-Marc Robitaille (député de Terrebonne):** Je voulais simplement apporter une correction. Je vais laisser ma collègue poser sa question.

**Mme Monique Bernatchez Tardif (députée de Charlesbourg):** Monsieur Bulloch, j'ai entendu votre correction à propos des demi-vérités. Je dois dire que dans votre mémoire, j'ai relevé des affirmations malhonnêtes et délibérément trompeuses à la page 4, et de la propagande malhonnête et mensongère à la page 10. Je pense que cela fait très bien état de la façon dont vous avez traité le dossier.

Depuis le départ, vous vous opposez à cette taxe et ce pour des raisons que j'ignore. J'aimerais regarder un peu ce qu'est la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante. On parle de 85,000 petites entreprises à travers le Canada. Pouvez-vous me donner rapidement les subdivisions par secteur d'activité? Qui représentez-vous?

Depuis cinq ans, quand vous faites des sondages et envoyez les cartes-réponses de vos membres à mon bureau, je leur écris. J'ai trouvé parmi eux des avocats, des vétérinaires, des salons de coiffure, de petites industries en petit nombre, mais surtout des gens qui font le commerce.

Vous parlez entre autres de la caisse enregistreuse qui semble être un problème monstre. J'imagine qu'une caisse enregistreuse qui est capable d'enregistrer le montant de mes achats plus une taxe est capable d'additionner l'autre taxe.

Vous avez dit que si la question de l'harmonisation avec les provinces était réglée, vous seriez en faveur de l'entrée en vigueur de cette taxe. Par contre, votre économiste nous a dit que ce qui était le plus désastreux dans cela, c'était la période choisie pour le faire. Depuis 40 ans, on parle de changer la taxe de vente; depuis 40 ans, on vit avec des problèmes; depuis 40 ans, notre industrie est pénalisée parce que nous gardons une taxe imposée strictement sur la fabrication des produits canadiens. Vous nous dites aujourd'hui, d'une part, que si c'était harmonisé, cela irait et, d'autre part, que le moment est mal choisi. Est-ce qu'il y a un bon moment pour faire un changement? Est-ce qu'il y a quelqu'un qui aime faire du changement? La réponse est non.

Vous parlez du secteur public qui est actuellement en train de mettre dans sa structure de salaires des augmentations en prévision de la TPS. Il s'agit d'un autre millieu où on a véhiculé de la fausse information, où on a joué avec les nerfs du monde, où on a essayé de faire une boule de cela pour que cela puisse rouler longtemps.

• 1055

Vous avez des façons de faire et des façons de dire qui, à mon sens, ne sont pas très claires. Pour ne citer qu'un exemple, vous avez fait de la publicité avec le télémarketing, sans doute grâce à votre fonds de recherche. Il y a des gens

[Traduction]

**Le président:** Pour la gouverne du comité, je suis moi aussi coupable de demi-vérités.

**Mr. Bulloch:** Absolument. Et toute la campagne orchestrée pour faire accepter cette taxe n'est qu'un tissu de demi-vérités du début à la fin, et vous le savez bien.

**Le président:** Est-ce un rappel au Règlement, ou M<sup>me</sup> Tardif vous cède-t-elle son tour?

**Mr. Jean-Marc Robitaille (Terrebonne):** I just wanted to make a correction but I will let my colleague ask her question first.

**Mrs. Monique Bernatchez Tardif (Charlesbourg):** Mr. Bulloch, I listened to you talk about half-truths. I must say that in your brief, I noted dishonest and deliberately misleading statements on page 4 and false and deceitful propaganda on page 10. I think it is a very good indication of the approach you have taken.

From the very outset, you have been opposed to this tax for reasons I am unaware of. I would like to know more about the Canadian Federation of Independent Business. Reference was made to 85,000 small businesses throughout Canada. Can you quickly give me a breakdown of the various sectors of activity? Whom do you represent?

Over the past five years, when you carry out surveys and send my office the answer forms from your members, I have made a point of writing to them and have discovered that they include lawyers, hairdressing salons, veterinarians, some small industries, but mainly retailers.

One of the subjects you raise is the cash register which you consider to be an enormous problem. I suppose that a cash register that can add up my purchases along with a tax is also able to add on another tax.

You said that if harmonization with the provinces were settled, you would be in favour of implementing this tax. Your economist emphasized that the worst thing about this tax was the timing. For 40 years we have been talking about changing the sales tax and we have been experiencing problems because of it; for 40 years our industry has been penalized because of this tax applied only to Canadian manufactured goods. Today you are saying that if it were harmonized, it would be acceptable but the timing is wrong. Is there a right time to make such a change? Is there anyone who likes to make changes? The answer is no.

You say that public sector wage demands are now being adjusted upwards in preparation of the GST. This is another area where people have been spreading false information, playing upon people's fears and trying to fuel the fire so that they can keep it going.

I seems to me that you have been going about things in a way that is not very straightforward. To cite only one example, thanks to your research fund, you have been using telemarketing for your publicity campaign. There are people

[Text]

qui ont suivi votre conseil et qui m'ont appelée à mon bureau de comté pour me dire qu'on avait raison et qu'on devait continuer. Il y en a d'autres qui ont appelé pour dire qu'ils ne comprenaient pas ce que cela voulait dire et qu'ils ne savaient pas qui les avait appelés. Vous vous êtes servi des gens, entre autres dans cette campagne de publicité. C'était malhonnête parce que vous n'avez pas eu le courage de vous identifier. Lorsque vous appelez dans la région de Québec, vous vous contentiez de donner un numéro de téléphone de Montréal. Je peux vous dire que les gens de chez nous ne paient pas des frais d'interurbain pour savoir qui les a appelés.

Pourquoi est-ce que la taxe serait acceptable s'il y avait harmonisation avec les provinces? Également, est-ce qu'il y a un bon moment pour faire un tel changement? Est-ce qu'il y a un bon moment pour faire signer les provinces? Je peux vous dire que j'ai mes doutes là-dessus.

**Mr. Bulloch:** First of all, let me try to comment on some of the things you said. Our membership is a cross-section of the small business sector by trade group, age and size of business, province, and linguistic group. Our positions come from the members. We put before them complex questions with all the arguments for and against. In the use of telemarketing, we always identified ourselves. At present, there is only 15% support for the GST within small business. It might increase. We figure the maximum support for it without any change might be 20% to 25%. That is not much different from public opinion. So in many areas, our membership lines up much like the general public.

**M. Michel Décaré (vice-président au Québec, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante):** En ce qui concerne la réaction des petites entreprises au Québec, on sait que la proportion de ces petites entreprises est plus grande au Québec que dans les autres provinces. Présentement, la question à laquelle elles font face avec le plus d'urgence est celle du climat économique. Elles se demandent si elles ne devront pas absorber une partie de la nouvelle taxe une fois qu'elle aura été mise en vigueur. On m'explique que beaucoup de commerces font face à des réticences de la part des consommateurs quant à une taxe provinciale de 9 p. 100. Ils sont obligés de se battre avec les clients pour arrêter leurs ventes. Si on ajoute une autre taxe, ils seront probablement obligés d'en absorber une partie.

Ce sont des éléments comme celui-là qui sont pris en considération. Je suis un peu surpris par le ton de vos questions. Quand il y a d'autres groupes qui passent devant votre Comité, vous ne leur demandez pas quel genre de membership ils ont et depuis combien d'années le président est à la tête de l'organisme. Vous n'avez pas posé de questions semblables quand notre organisme a appuyé le libre-échange. On ne voit pas pourquoi vous le faites présentement.

Il y a de la résistance au Québec. Au lieu de remettre en question cette résistance, vous auriez avantage à vous attaquer au fond du problème.

[Translation]

who have followed your advice and called my riding office to tell me that we were right and that we should implement a tax. Others called to say that they did not understand what they had been told and that they did not know why they had been called. In your publicity campaign, and in other areas, you have been using people. This is dishonest because you did not have the courage to say who you were. When you called the Quebec City area, you simply gave a Montreal phone number. I can tell you that people in my riding are not going to pay long-distance telephone fees to find out who called them.

Why is it that this tax would be acceptable if it were harmonized with provincial taxes? And I would also like to know if there is a right time to bring about this sort of change? Is there a right time to sign an agreement with the provinces? I must tell you that I have my doubts about all this.

**M. Bulloch:** D'abord, je voudrais répondre à certains de vos commentaires. Nos membres proviennent de tous les groupes du secteur de la petite et moyenne entreprise—de tous les groupes professionnels, de tous les groupes de commerce, de toutes les provinces et de tous les groupes linguistiques. Ce sont nos membres qui déterminent nos positions. On leur soumet tous les arguments pour et contre une telle initiative et on leur demande par la suite de se décider eux-mêmes. Dans nos campagnes de télémarketing, nous nous identifions toujours. En ce moment, il n'y a que 15 p. 100 du secteur de la petite et moyenne entreprise qui appuient l'adoption de la TPS. Il se peut que cette proportion augmente. Nous estimons que, s'il n'y a pas de modifications à cette taxe, le pourcentage pourrait passer à 20 p. 100 ou 25 p. 100, c'est-à-dire le même pourcentage qu'on trouve dans la population en général. Donc, dans bien des domaines, nos membres réagissent comme la plupart des Canadiens.

**Mr. Michel Décaré (Vice-President in Quebec, Canadian Federation of Independent Business):** With respect to the reaction of the small business sector in Quebec, we know that there is a higher proportion of small business in Quebec than in other provinces. At the present time, it is the economic climate that is their most serious problem. People in this sector wonder whether or not they are going to have to absorb a part of the new tax once it is implemented. I have been told that many businesses have to deal with the reluctance of consumers to pay a 9% provincial tax. They have to fight with clients to finalize their sales. If we were to add another tax, they would probably have to absorb part of it.

These are the sorts of things that have to be taken into consideration. I am rather surprised by the kinds of questions you have been asking. When other groups appear before your committee, you do not ask them to discuss their membership or to tell you how long someone has been president of their organization. You did not ask those sorts of questions when our Federation supported Free Trade. We do not understand why you are doing so now.

There is some resistance in Quebec. Instead of questioning this thought, you would do better to deal with the reasons for this problem.



[Texte]

**The Chairman:** I ask that you answer the question.

**A witness:** We already responded.

**The Chairman:** Okay. Thank you very much.

• 1100

**Mme Bernatchez Tardif:** J'aimerais qu'il précise un peu ce qu'il entend par «résistance au Québec». On peut se dire entre nous que le Québec est la seule province où il y a déjà une taxe sur les services. Je parle de la taxe de 9 p. 100 sur les assurances qui a été imposée il y a plusieurs années, qui devait être retirée par le nouveau gouvernement et qui ne l'a pas été. Au Québec, on sait déjà ce que c'est qu'une taxe sur les services.

**M. Décary:** Elle est remise en question. Dans le budget du gouvernement Bourassa, on a promis une réduction de cette taxe de 9 à 5 p. 100 dans un premier temps. L'élimination de cette taxe est toujours dans le programme du gouvernement Bourassa.

**Mme Bernatchez Tardif:** C'est toujours la même chose.

**M. Décary:** D'ailleurs, toutes les provinces taxent certains services.

**The Chairman:** We are about to adjourn. I have one final question arising from what we have just heard. You mentioned the possibility that businesses might have to absorb the tax. Mr. Bulloch, I heard you saying somewhat the same thing. You told us that no tax savings will be passed through to the consumer, yet you are also telling us that perhaps the full GST should not be demanded from consumers because of worsening economic conditions for small business. That seems to be an inconsistency.

**Mr. Bulloch:** Please do not put words in my mouth. I did not say that at all. I said the tax savings will be passed through to the consumer, but because of the serious recessionary position we are heading toward, the 1.25 number. . . The actual tax, even if everything is passed through, could either be 2 or 2.5. That number is a dart on the wall number. You cannot use an econometric model to come up with the tax content in this kind of tax. No country in the world has one that is so convoluted and so confused. The other point—

**The Chairman:** But I—

**Mr. Bulloch:** Do not interrupt.

**The Chairman:** I just heard Michel say that—

**Mr. Bulloch:** Wait a second here—

**The Chairman:** —in Europe companies would have to absorb the tax.

**Mr. Bulloch:** —are you a chairman or are we having a fight here?

**Mr. Simmons:** No, he is not a chairman, that is the problem.

**The Chairman:** Mr. Bulloch, I just heard Michel say that a number of companies would have to absorb some of the GST, and I just wanted to hear—

[Traduction]

**Le président:** Je vous demande de répondre à cette question.

**Un témoin:** Nous y avons déjà répondu.

**Le président:** D'accord. Merci beaucoup.

**Mrs. Bernatchez Tardif:** I would like him to give more detail on this «resistance in Quebec». Between us, we can say that Quebec is the only province where a tax on services is already enforced. I am speaking of the 9% tax on insurance which was put into force a few years ago and which the new government was supposed to withdraw; which it did not do. In Quebec, we already know what a tax on services means.

**Mr. Décary:** It is questioned. In the estimates of the Bourassa Government, a reduction from 9% to 5% of this tax has been promised as a first step. The Bourassa Government still has in its plan the elimination of this tax.

**Mrs. Bernatchez Tardif:** It is always the same thing.

**Mr. Décary:** Besides, every province puts a tax on some services.

**Le président:** Nous allons bientôt lever la séance. J'ai une dernière question à poser qui découle de ce que nous venons d'entendre. Vous avez dit qu'il était possible que les entreprises doivent absorber cette taxe. Monsieur Bulloch, je vous ai entendu dire à peu près la même chose. Vous nous avez dit qu'aucune économie de taxe ne serait répercutée sur le consommateur; or, vous nous dites aussi que la totalité de la TPS ne devrait peut-être pas être exigée des consommateurs en raison des conditions économiques qui se détériorent pour les petites entreprises. Il y a là, semble-t-il, un manque de logique.

**M. Bulloch:** Ne me faites pas dire ce que je n'ai pas dit. Ce n'est pas du tout ce que j'ai dit. J'ai dit que les économies de taxe se répercuteraient sur le consommateur, mais qu'en raison de la situation de grave récession vers laquelle nous allons, le chiffre de 1,25. . . La taxe effective, même si tout est répercuté, pourrait être de 2 ou de 2,5. C'est un chiffre lancé au hasard. Il n'est pas possible d'avoir recours à un modèle économétrique pour connaître la part de la taxe avec ce type de taxe. Il n'existe dans aucun autre pays du monde une taxe aussi compliquée et confuse. L'autre question. . .

**Le président:** Mais je. . .

**M. Bulloch:** Ne m'interrompez pas.

**Le président:** Je viens d'entendre Michel dire que. . .

**M. Bulloch:** Attendez un instant. . .

**Le président:** . . . en Europe, les entreprises devraient absorber la taxe.

**M. Bulloch:** . . . êtes-vous le président, ou est-on en train de se battre?

**M. Simmons:** Non, ce n'est pas un président, c'est là le problème.

**Le président:** Monsieur Bulloch, je viens d'entendre Michel dire que certaines entreprises devraient absorber une partie de la TPS, et je voulais simplement entendre. . .

[Text]

**Mr. Bulloch:** Of course. The service sector has never had the tax before, nor has the clothing sector. There is going to be tremendous consumer resistance. We are planning for a 2% increase in bankruptcies within our membership base because of the economic impact of high interest rates and the \$2.5 billion to \$3 billion that will be taken out of consumers' pockets. Consumers will not benefit, not because it is not being passed through, but because this tax is designed to pick their pockets.

**The Chairman:** Are you saying that some of the GST will not be passed through?

**Mr. Bulloch:** I am saying it will be passed through, but the number may be 2% not 1.25%. I do not believe the number because it is a number that is incapable of being calculated.

**The Chairman:** But I just heard you and Michel say that some of the GST may not be passed through to consumers.

**Mr. Bulloch:** No, I am saying they will not be able to add 7% to the price of clothing. They may have to cut their prices because consumer demand will take such a dive. The net effect of this 7% is that it comes out of consumers' pockets and we will have bankruptcies around the country as a result of it.

**The Chairman:** So we may not have a 7% increase on certain items now where—

**Mr. Bulloch:** No, the service sector will probably get hammered. Consumers will benefit but you will have a lot of bankruptcies next year.

**The Chairman:** Does it not make the 1.25% figure more credible if the full 7% is not going to be charged in a number of sectors?

**Mr. Bulloch:** I am not accusing the government of fudging, but I think it is an impossible number to calculate. The Department of Finance and business cannot calculate it because nothing in the world compares with the complexity of this kind of tax.

**The Chairman:** But Catherine just told us that it might be 2% and now you are saying that the full 7% might not be levied on consumers. Does that not make the lower rate more credible?

**Mr. Bulloch:** In some sectors it might. That is what I am saying. You do not have any idea what is going to happen because it is not measurable.

**Ms Swift:** Two-thirds of the economy is service sector. Most of that has never been taxed before. Logic would suggest prices are going to go up—a lot.

**Mr. Bulloch:** Remember that 40% to 50% of the tax is on inputs. When you remove a tax from drilling rigs and from the lumber that goes in a mine shaft, these companies are not going to drop the price of their commodities. The \$100,000,000 bonanza will go to the big resource companies who will have all the tax taken off their inputs, and they will not have to increase their prices.

[Translation]

**M. Bulloch:** Bien sûr. Le secteur des services n'a jamais eu de taxe auparavant, pas plus d'ailleurs que le secteur du vêtement. Il va y avoir une résistance terrible de la part des consommateurs. Nous prévoyons une augmentation de 2 p. 100 des faillites parmi nos membres en raison des répercussions économiques des taux d'intérêt élevés et des 2,5 à 3 milliards de dollars qui vont être prélevés auprès des consommateurs. Les consommateurs n'en tireront pas profit, non pas parce qu'il n'y aura pas répercussion de la taxe, mais parce que cette taxe est conçue pour leur prendre de l'argent.

**Le président:** Voulez-vous dire qu'une partie de la TPS ne se répercutera pas?

**M. Bulloch:** Je dis qu'elle se répercutera, mais que ce sera peut-être 2 p. 100, et non 1,25 p. 100. Je ne crois pas dans ce chiffre, car c'est un calcul impossible à faire.

**Le président:** Mais je viens de vous entendre, vous et Michel, dire qu'une partie de la TPS ne serait pas transmise aux consommateurs.

**M. Bulloch:** Non, je dis que l'on ne pourra pas ajouter 7 p. 100 au prix des vêtements. Il faudra réduire les prix parce que la demande des consommateurs va diminuer brutalement. L'effet net de ce 7 p. 100 est qu'il vient des poches des consommateurs et que nous aurons des faillites dans tout le pays de ce fait.

**Le président:** Il n'y aura donc peut-être pas d'augmentation de 7 p. 100 sur certains articles. . .

**M. Bulloch:** Non, le secteur des services en fera sans doute les frais. Les consommateurs en profiteront, mais il y aura beaucoup de faillites l'année prochaine.

**Le président:** Est-ce que le chiffre de 1,25 p. 100 n'est pas plus crédible si l'on ne va pas percevoir la totalité des 7 p. 100 dans plusieurs secteurs?

**M. Bulloch:** Je n'accuse pas le gouvernement d'invention, mais je crois que ce chiffre est impossible à calculer. Le ministère des Finances et les entreprises ne peuvent pas le calculer parce qu'il n'y a rien qui puisse se comparer à la complexité de cette taxe.

**Le président:** Mais Catherine vient de nous dire que ce pourrait être 2 p. 100 et, maintenant, vous dites que l'on ne prélèvera peut-être pas la totalité des 7 p. 100 sur les consommateurs. Cela ne rend-il pas le pourcentage inférieur plus crédible?

**M. Bulloch:** Dans certains secteurs, ce pourrait être le cas. C'est ce que je dis. On ne peut pas savoir ce qui va se produire parce que ce n'est pas mesurable.

**Mme Swift:** Le secteur des services représente les deux tiers de l'économie. Il n'a en majorité jamais été taxé auparavant. En toute logique, on peut s'attendre à ce que les prix montent—beaucoup.

**M. Bulloch:** Il ne faut pas oublier que de 40 à 50 p. 100 de la taxe s'applique aux intrants. Lorsqu'on enlève la taxe d'un derrick et du bois d'oeuvre qui est utilisé pour le puits d'une mine, ces entreprises ne vont pas diminuer le prix de leurs produits. Le filon de 100 millions de dollars ira aux grosses entreprises du secteur primaire qui n'auront plus à payer de taxes sur leurs intrants et qui n'auront pas à augmenter leurs prix.



[Texte]

**The Chairman:** Russ, did you have a closing point?

**Mr. MacLellan:** Mr. Bulloch, at 7%, will it be revenue-neutral with the federal sales...?

**Mr. Bulloch:** Revenue-neutral is a political term. It is revenue-neutral the day they introduce it, but because the tax has growth in it, it will probably give them \$1 billion extra. The reason they are into the tax is that it will grow faster than the rate of growth in the economy. They will pick up an extra \$1 billion at the end of 12 months, but it will be revenue-neutral on day one.

**The Chairman:** This meeting is adjourned.

[Traduction]

**Le président:** Russ, auriez-vous un dernier mot à ajouter?

**M. MacLellan:** Monsieur Bulloch, à 7 p. 100, est-ce que la taxe sera sans incidence sur les recettes, avec la taxe fédérale...?

**M. Bulloch:** C'est là une expression politique. C'est effectivement le cas le premier jour où l'on applique la taxe, mais parce que la taxe comporte en soi une croissance, elle va sans doute leur rapporter un milliard de dollars supplémentaire. Si on choisit la taxe, c'est parce qu'elle va croître plus rapidement que l'économie. Au bout de 12 mois, on pourra récolter un milliard de dollars supplémentaire, mais le premier jour, la taxe sera sans incidence sur les recettes.

**Le président:** La séance est levée.

## AFTERNOON SITTING

• 1553

**The Chairman:** Order, please.

Mr. McKendry, as we discussed before the meeting, a number of very important events are going on here today. Many members have other commitments and need to address the issues that have arisen in the past 24 hours. So I beg your indulgence, but we would like to make sure we hear from you and we get your thoughts on the record. We thank you very much for taking the time to be with us today. I do not anticipate this will be a long meeting, probably an hour or less. If you have an opening statement for us, we would be pleased to hear it at this time.

**Mr. David McKendry (Individual Presentation):** Thank you very much, Mr. Chairman. I fully appreciate and understand the other obligations of the members of this committee, particularly at this time in our history.

I want to emphasize before I begin with my brief statement that I am here on behalf of myself, not on behalf of Price Waterhouse. My statements are my own personal opinions and not the opinions of the firm of Price Waterhouse.

I would like to start by congratulating the committee on taking what I perceive to be an activist role with respect to consumer protection. It is encouraging and heartening that this committee of the House is taking what I call an activist role in looking at a key consumer issue.

The May 3, 1990 press release states:

Many of the witnesses we have identified so far have a social responsibility to appear because of the role they have already played in the debate on the GST.

By way of caution, I want you to understand that I have played no role to speak of in the debate about the GST and I should not be regarded as an expert, by any means, on the GST.

The press release asks if the savings from the elimination will be passed on to consumers. I think you are really asking if our economy works the way it is supposed to. You must be careful not to focus on treating the symptom rather than the

## SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

**Le président:** La séance est ouverte.

Monsieur McKendry, comme nous en avons discuté avant la réunion, certains événements importants se déroulent aujourd'hui ici sur la colline du Parlement. De nombreux députés ont d'autres engagements et doivent se pencher sur les questions qui ont été soulevées au cours des 24 dernières heures. Je fais donc appel à votre indulgence. Cependant, nous voulons nous assurer d'entendre votre témoignage. Nous vous remercions d'avoir pris le temps nécessaire pour vous présenter devant notre comité aujourd'hui. Je ne pense pas qu'il s'agira d'une longue réunion; elle durera probablement une heure ou moins. Si vous avez une déclaration liminaire à nous présenter, vous pouvez procéder dès maintenant.

**M. David McKendry (Présentation individuelle):** Je vous remercie, monsieur le président. Je comprends très bien les obligations des députés de ce comité, spécialement en ce moment historique.

Avant de présenter mon bref mémoire, je tiens à souligner que je témoigne ici en mon personnel, et non pas en celui de la firme *Price Waterhouse*. Mes déclarations refléteront mes opinions personnelles et non pas les opinions de la firme *Price Waterhouse*.

Je tiens au départ à féliciter le comité de jouer un rôle très actif sur le plan de la protection des consommateurs. Il est encourageant de voir que ce comité permanent de la Chambre des communes assume un rôle actif dans son étude de cette question clé pour les consommateurs.

Le communiqué du 3 mai 1990 indique:

Bon nombre de témoins dont nous avons dressé la liste ont une responsabilité sociale de comparaître devant notre comité à cause du rôle qu'ils ont déjà joué dans le débat sur la TPS.

À titre d'avertissement, je tiens à préciser que je n'ai joué aucun rôle dans le débat sur la TPS et je ne devrais pas être considéré comme un spécialiste de la TPS.

Le communiqué demande si les économies résultant de l'élimination de l'ancienne taxe seront transmises aux consommateurs. Je pense qu'en fait vous vous demandez si l'économie fonctionne comme elle devrait le faire. Vous

[Text]

disease. The best protection for consumers in terms of ensuring that savings are passed along is a competitive economy. Every effort should be made to enhance competition in the economy, and the Bureau of Competition Policy and the Director of Investigation and Research have a key role to play in that connection.

It is important that you keep in mind that any monitoring agency is really dealing with a symptom of a disease. Presumably we think we need a monitoring agency because the competition is not working to the extent it should in the economy, because if it was working to the extent it should then there would not be a problem. People would pass any savings they incurred along to consumers as a reaction to the competitive marketplace.

In terms of a marketing agency, I would like to emphasize that there are at least two precedents in operation today in the public sector. One has roll-back powers and the other does not. I suspect that some valuable lessons are to be learned from the way both these agencies operate.

One agency is the Patented Medicine Prices Review Board. The board relies on voluntary compliance through the use of guidelines it establishes. However, the board has two sticks: one, it can order a price reduction; two, it can remove the exclusive right to market the product. So here we have a monitoring agency with a stick, and it is up and it is running and it seems to function effectively.

The second precedent is the National Transportation Agency of Canada. The NTA must review the operation of the transportation legislation and report to the Minister of Transport each year for four years. The minister tables the review in the House of Commons and the Senate. The reviews are intended to inform the government how the legislation is working. Unlike the Patented Medicine Prices Review Board, the NTA does not have a stick. They report; people do what they will with the information. For example, the NTA monitors what has happened to airline prices since airline deregulation was introduced in Canada. They track it in quite a bit of detail and they issue an annual report that is extremely informative.

[Translation]

devez vous assurer de ne pas traiter le symptôme plutôt que la maladie. Pour s'assurer que les économies leur seront transmises, une économie concurrentielle est la meilleure protection pour les consommateurs. Tous les efforts devraient être déployés pour améliorer la compétitivité de l'économie, et le Bureau de la politique de concurrence et le directeur des enquêtes et de la recherche devraient jouer un rôle essentiel à cet égard.

Il est important que vous vous rappeliez que tout organisme de surveillance ne traite véritablement qu'un symptôme d'une maladie. Nous pensons avoir besoin d'un organisme de surveillance parce que la concurrence ne fonctionne pas comme elle devrait le faire dans l'économie, car si la concurrence fonctionnait bien, il n'y aurait pas de problème. Les entreprises transmettraient aux consommateurs toute économie si le marché était concurrentiel.

Au sujet d'un organisme de mise en marché, je tiens à souligner qu'il y a au moins deux précédents que nous connaissons aujourd'hui dans le secteur public. L'un de ces organismes a le pouvoir d'imposer des réductions de prix et l'autre non. Je pense que l'on peut tirer des leçons intéressantes de la façon dont ces deux organismes fonctionnent.

Le premier de ces organismes est le Conseil d'examen du prix des médicaments brevetés. Le Conseil s'en remet à une participation volontaire à l'aide des directives qu'il établit. Cependant, le Conseil a deux outils coercitifs à sa disposition: le premier, il peut ordonner une réduction de prix, deuxièmement, il peut retirer les droits d'exclusivité de mise en marché d'un produit. Nous avons donc ici un organisme de surveillance qui a des pouvoirs concrets et qui semble fonctionner efficacement.

Le deuxième organisme, c'est l'Office national des transports du Canada. L'ONTA doit réviser le fonctionnement de la législation en matière de transport et présenter un rapport au ministre des Transports à chaque année pendant une période de quatre ans. Le ministre dépose le rapport de l'ONTA à la Chambre des communes et au Sénat. Ce rapport vise à informer le gouvernement de la façon dont la loi fonctionne. Contrairement au premier organisme, l'ONTA n'a pas de pouvoir coercitif. L'Office présente des rapports: les gens font ce qu'ils veulent à partir de cette information. Par exemple, l'ONTA surveille les fluctuations des prix dans le transport aérien depuis l'adoption de la déréglementation au Canada. Cette surveillance est détaillée et fait l'objet d'un rapport annuel qui présente beaucoup d'informations.

• 1540

So I want to emphasize that we have two precedents up and running today in the public sector. I would think at some point you might want to talk to some of the people, perhaps the heads of these agencies, to gain their perceptions about how well they are doing.

Je tiens donc à souligner que nous avons deux précédents qui existent maintenant dans le secteur public. J'imagine que vous voudrez peut-être vous enquêter davantage auprès de ces gens ou peut-être auprès des dirigeants de ces organismes, afin d'obtenir des précisions.



*[Texte]*

The other thing to keep in mind is that many utilities operate on a monopoly basis. They are regulated by federal and provincial regulatory bodies. These bodies had to deal with the impact of a reduction in the corporate tax rate a couple of years ago. Perhaps this situation is somewhat analogous to the one we are facing with the GST.

The utilities' deferred tax liabilities were reduced because of the reduction in the corporate tax rate. The savings had to be passed along to consumers. These regulatory bodies had to ensure that the taxes these corporations would not pay, which were quite substantial, were passed along. So they have had experience and expertise in that area.

Perhaps the most practical and important problem facing consumers, certainly in the near term as the GST comes our way, is misleading advertising in the pre-GST period. I want to emphasize that I think the current system for dealing with misleading advertising through the criminal courts has serious problems. I think this is something you could turn your thoughts to briefly.

The four primary problems are that prosecuting through the court system with respect to misleading advertising is slow; the decisions are inconsistent, particularly at the level of the lower courts; criminal convictions may be overkill in some cases; and sanctions can be avoided in some cases due to the stringent criminal burden of proof.

I would refer you to a June 1988 report by this committee on misleading advertising. I think it provides very good recommendations and very good guidance on the misleading advertising issue.

Timely changes that take misleading advertising out of the criminal courts would be a good move. Misleading advertising should be dealt with through an administrative body with the power to levy fines and to issue cease and desist orders.

I think consideration should be given to utilizing the Director of Investigation and Research in the Competition Tribunal. For example, the Competition Tribunal could be given the power to adjudicate misleading advertising cases.

**Mr. Rodriguez:** *[Inaudible—Editor]*

**Mr. McKendry:** I would suggest that you consider pulling it back down. It is going to be important to be able to deal with misleading advertising in the pre-GST period on a timely basis. It would be unfortunate if consumers had to wait a year while something worked its way through the courts.

Those are my opening comments, Mr. Chairman. I would be happy to answer any questions people may have.

**Mr. Harb (Ottawa Centre):** Thank you very much for accepting to appear before this committee.

*[Traduction]*

Il faut également se rappeler que de nombreuses entreprises de services publics fonctionnent sur la base d'un monopole. Ces entreprises sont réglementées par des organismes réglementaires fédéral ou provinciaux. Ces organismes réglementaires ont dû faire face aux répercussions d'une réduction du taux d'imposition des entreprises il y a quelques années. Cette situation est analogue à celle que nous connaissons au sujet de la TPS.

Les obligations d'impôt reporté des entreprises de services publics ont été réduites à cause de la réduction de l'impôt des entreprises. Les économies réalisées devraient être transmises aux consommateurs. Ces organismes réglementaires devraient s'assurer que ces impôts qui ne seraient plus versés par les corporations, qui représentent un montant substantiel, seront transmis aux consommateurs. Ces organismes ont de l'expérience dans ce domaine.

Le problème pratique le plus important auquel devront faire face les consommateurs, à mesure qu'approchera l'échéance de l'entrée en vigueur de la TPS, sera la publicité trompeuse dans la période pré-TPS. Je tiens également à souligner que selon moi le système actuel pour traiter la publicité trompeuse devant les tribunaux criminels comporte de sérieux problèmes. Vous pourriez brièvement réfléchir à cette question.

Les quatre grands problèmes sont les suivants: les poursuites devant les tribunaux au sujet de la publicité mensongère sont lentes; les décisions ne sont pas uniformes, notamment au niveau des tribunaux de première instance; les condamnations criminelles peuvent être excessives dans certains cas et les sanctions peuvent être évitées dans certains cas à cause du fardeau strict de la preuve en matière criminelle.

J'aimerais porter à votre attention un rapport publié en juin 1988 par votre comité sur la publicité trompeuse. Je pense que ce rapport formule de très bonnes recommandations et de très bons conseils sur la question de la publicité trompeuse.

Il serait opportun et excellent de retirer la publicité trompeuse de la compétence des tribunaux criminels. La publicité trompeuse devrait relever d'un organisme administratif ayant les pouvoirs d'imposer des amendes et d'émettre des directives.

On devrait songer à utiliser le directeur des enquêtes et de la recherche du Tribunal de la concurrence. Par exemple, le Tribunal de la concurrence pourrait recevoir le mandat de trancher les cas de publicité trompeuse.

**M. Rodriguez:** *[Inaudible—Éditeur]*

**M. McKendry:** Vous devriez songer à retirer cette question de la compétence de ces tribunaux. Il sera important de traiter des questions de publicité trompeuse pendant la période pré-TPS sur une base ponctuelle. Il serait malheureux que les consommateurs aient à attendre pendant un an avant que la cause ne progresse devant les tribunaux.

Cela termine mes commentaires, monsieur le président. Je répondrai volontiers à vos questions.

**M. Harb (Ottawa-Centre):** Je vous remercie d'avoir accepté de comparaître devant notre comité.

[Text]

The government has been saying that the impact of the GST will be a minimal one; it will be a one-time shot and the economy will readjust itself. We have been seeing so far that this is not the case. Labour groups have been asking or speculating that they would need extra money. So have certain groups out there in our society. Small business is saying the prices will rise and so on.

The government has been saying that the rate of inflation will not rise as a result of the GST. In your view, do you believe inflation will or will not rise as a result of the GST? In your view, is it really going to have one small short-term effect or a long-term effect?

**Mr. McKendry:** The short answer to that, as I tried to emphasize in my introduction, is that I do not by any means regard myself as an expert on the GST. I do not practise in the tax area at Price Waterhouse and so on.

The information I have read leads me to believe it will have some impact. It will cause some prices to rise, it will cause some prices to fall. I forget the estimate that people have made; I think it is a 1.25% impact.

• 1545

I have no reason to think that is wrong and I suppose I have no reason to think it is right either. I only know what I have read. I cannot be very helpful to you on those kinds of questions.

How long it will take to work its way through the economy, I just do not know. But I would add that I think it is going to be very difficult to track and assess how it is going to work its way through the economy and to isolate the impact of the GST through all the other things that are going on in the economy.

This leads me back to my opening statement, where I say it is very important to ensure we have a competitive economy, because that is really the only guarantee that cost reductions will be passed along. Where there is not a competitive economy, it is important we have effective regulation to ensure that consumers benefit where there are price reductions.

**Mr. Harb:** In your statement, you question the idea of establishing some sort of monitoring agency. How else do you think the government can guarantee that there is a saving to be passed on to the consumer?

**Mr. McKendry:** I do not rule out establishing a monitoring agency. All I am saying is that I would like to know more about it before I came to that conclusion. As I said, there are two monitoring agencies in place now, and they have very different approaches. The Patented Medicine Prices Review Board has a stick, has the power to roll back price increases. The National Transportation Agency monitors and reports to Parliament each year about prices in the transportation area, but has no power to roll back.

[Translation]

Le gouvernement a dit que les répercussions de la TPS seront minimes; il s'agira d'une répercussion ponctuelle et l'économie se réajustera d'elle-même. Jusqu'à présent, nous avons vu que ce n'était pas le cas. Les groupes syndicaux ont précisé qu'ils auront besoin d'augmentations supplémentaires tout comme certains groupes dans la société. Les petites entreprises disent que les prix vont augmenter et ainsi de suite.

Le gouvernement dit que le taux d'inflation n'augmentera pas par suite de l'adoption de la TPS. À votre avis, pensez-vous que l'inflation augmentera ou n'augmentera pas par suite de l'adoption de la TPS? Selon vous, s'agira-t-il d'une répercussion faible et à court terme ou d'une répercussion à long terme?

**M. McKendry:** Pour répondre brièvement, comme j'ai essayé de le souligner dans mes remarques liminaires, je ne me considère pas comme un spécialiste de la TPS. Je ne suis pas fiscaliste chez *Price Waterhouse*.

Les informations que j'ai vues me portent à croire qu'il y aura un certain impact. Cela causera une augmentation de certains prix et une diminution d'autres prix. Je ne me rappelle plus de l'évaluation qu'on avait faite, je pense qu'il s'agissait d'une incidence de 1,25 p. 100.

Rien me porte à croire que mes prévisions sont erronées. . . ou, en fait, justes. Je ne fais répéter que ce que j'ai lu. Je ne pense pas être en mesure de beaucoup vous aider au sujet de telles questions.

Combien de temps faudra-t-il avant que les répercussions se fassent sentir dans l'économie? Je n'en sais rien. Je tiens cependant à préciser que selon moi ce sera très difficile de suivre, d'évaluer les répercussions sur l'économie et d'isoler les répercussions de la TPS parmi tous les autres facteurs qui influent sur l'économie.

Cela me ramène à ma déclaration liminaire, parce que je disais qu'il est très important que nous ayons une économie concurrentielle, qui seule peut garantir que les réductions de coût seront transmises aux consommateurs. Alors, dans les secteurs où l'économie n'est pas concurrentielle, il est très important que nous ayons un mécanisme de réglementation efficace pour que les consommateurs profitent des réductions de prix.

**M. Harb:** Dans votre déclaration, vous remettez en question l'idée d'établir un genre d'organisme de surveillance. Par quel moyen pensez-vous que le gouvernement pourrait s'assurer que les économies seront transmises aux consommateurs?

**M. McKendry:** Je ne rejette pas la possibilité de mettre sur pied un organisme de surveillance. Je dis simplement que j'aimerais en apprendre davantage sur les organismes avant de recommander une telle idée. Comme je l'ai dit, il y a deux organismes de surveillance qui existent présentement et ils fonctionnent selon des démarches très différentes. Le Conseil d'examen du prix des médicaments brevetés a des pouvoirs coercitifs: il a le pouvoir d'abroger les augmentations. L'Office national des transports effectue une surveillance et fait des rapports au Parlement chaque année au sujet des prix dans le domaine du transport, mais n'a aucun pouvoir d'abrogation.



[Texte]

My tentative observation is that both of these seem to work. But again, I do not have any in-depth knowledge of either organization: how they function, what it costs, if they could be more efficient; what the airlines do as a result of this information, what the government does as a result of it.

We know the drug companies have not increased their prices beyond the guidelines established by the Patented Medicine Prices Review Board. Is this because that board has a stick or is it because the drug companies accept the guidelines regardless of whether or not they have a stick? I just do not know.

**Mr. Harb:** Also in your statement you talked about the misleading information now being displayed. The government is funding a nation-wide advertisement, telling Canadians that this tax is not a new tax, it is not an additional tax. It is just replacement of the FST or manufacturers sales tax. In your view, is it a new tax or it is only a replacement tax, since it has really hit certain sectors, especially the service sector which your corporation deals with?

**Mr. McKendry:** I think it is clear that it is a new tax. New legislation is being passed and it is a new tax. At the same time, we are losing old taxes. I do not think it matters very much if we call it old or new—it is a tax. It has a name. It is going to have legislation underlying it. At the same time, other taxes, such as the telecommunications tax, will become part of history.

**Mr. Harb:** Is the answer yes or no? Do you think the ads are misleading?

**Mr. McKendry:** No, I do not see them as misleading.

**Mr. Harb:** So it is true, in your view, that there is no new additional tax. The GST is not a new additional tax.

**Mr. McKendry:** What is true, in my view, is that the GST is a new tax. At the same time as we are introducing the new tax, with legislation underlying that tax, we are getting rid of certain taxes that already exist. There are three of them, as I recall.

You asked me whether I regarded the advertising I have seen as misleading. No, I do not regard the advertising I have seen as misleading. It is my perception, based on the people whom I have talked to, that they understand what is going on.

**Mr. Harb:** So it is not an additional tax?

**Mr. McKendry:** It is a new tax which does not exist today, but which will exist once the legislation is passed.

**Mr. Harb:** No hope, Mr. Chairman.

**The Chairman:** Mr. McKendry, do you have a position on the tax? Do you support it or oppose it?

[Traduction]

À première vue, ces deux organismes me semblent bien fonctionner. Cependant, je ne connais en détail ni l'un ni l'autre de ces organismes, leur mode de fonctionnement, les coûts et les possibilités d'amélioration de l'efficacité, ce que font les lignes aériennes à la suite de la publication de cette information et ce que le gouvernement fait lorsqu'il la reçoit.

Nous savons que les compagnies pharmaceutiques n'ont pas augmenté leurs prix au-delà des directives établies par le Conseil d'examen du prix des médicaments brevetés. Est-ce attribuable au pouvoir coercitif de ce conseil, ou si les compagnies pharmaceutiques accepteraient les directives qu'il y ait des pouvoirs coercitifs ou non? Je ne le sais pas.

**M. Harb:** Dans votre déclaration, vous avez également parlé de l'information trompeuse qui est maintenant diffusée. Le gouvernement finance une campagne nationale de publicité pour dire aux Canadiens qu'il ne s'agit pas d'une nouvelle taxe, qu'il ne s'agit pas d'une taxe supplémentaire. Il s'agit de remplacer la taxe fédérale de vente, la taxe sur les ventes des fabricants. Selon vous, s'agit-il d'une nouvelle taxe ou simplement d'une taxe de remplacement? Après tout, elle touche durement certains secteurs, notamment le secteur des services dont traite votre cabinet.

**M. McKendry:** Il est évident qu'il s'agit d'une nouvelle taxe. Une nouvelle loi sera votée et une nouvelle taxe entrera en vigueur. Du même coup, nous éliminons l'ancienne taxe. Je ne pense pas que cela importe tant qu'il s'agisse d'une ancienne ou d'une nouvelle taxe; il s'agit tout de même d'une taxe. Elle en porte d'ailleurs le nom. Elle sera mise en vigueur par une loi habilitante. Du même coup, d'autres taxes, comme la taxe sur les communications, seront chose du passé.

**M. Harb:** Quelle est votre réponse, oui ou non? Pensez-vous que cette publicité est trompeuse?

**M. McKendry:** Non, je ne pense pas que cette publicité soit trompeuse.

**M. Harb:** Donc, il est vrai, selon vous, qu'il ne s'agit pas d'une nouvelle taxe. La TPS n'est pas une nouvelle taxe.

**M. McKendry:** Selon moi, ce qui est vrai, c'est que la TPS est une nouvelle taxe. Au moment de l'adoption de cette nouvelle taxe, promulguée par une loi, nous nous débarrassons de certaines taxes qui existent. Si je me souviens bien, nous nous débarrassons de trois anciennes taxes.

Vous me demandez si je pense que cette publicité est trompeuse. Non, je ne pense pas que la publicité que j'ai vue soit trompeuse. Selon moi, et d'après quelques consultations que j'ai faites, les gens comprennent bien la situation.

**M. Harb:** Donc il ne s'agit pas d'une nouvelle taxe?

**M. McKendry:** Il s'agit d'une nouvelle taxe qui n'existe pas aujourd'hui, mais qui existera une fois la loi adoptée.

**M. Harb:** C'est sans espoir, monsieur le président.

**Le président:** Monsieur McKendry, quelle est votre position sur cette taxe? L'appuyez-vous ou y êtes-vous opposé?

[Text]

**Mr. McKendry:** Do you mean, as a matter of principle, do I support a consumption tax as opposed to a manufacturers tax? The reason I am hesitating is because it depends so much on how it is implemented. I will come to my yes-or-no answer, but I want you to understand why I am hesitating.

I am hesitating because my answer will be a matter of public record once I give it. Second, I think it is dangerous to give yes-or-no answers on such complicated matters because the manner in which a tax is implemented may in fact be more important than whether or not one agrees with it in principle. One could agree with a tax in principle but disagree with the way it is being implemented.

• 1550

In general, I believe the GST is a more efficient tax for the reasons people are probably aware of than the hidden manufacturers sales tax.

**The Chairman:** That was pretty definite.

**Mr. Rodriguez:** Mr. McKendry, you spent a lot of your previous existence as an advocate for consumers, and this committee pronounced itself as being very concerned about the net benefits of any savings as a result of GST to consumers. How is it possible to ensure that consumers get any net benefit as a result of the hidden federal sales tax being taken off and the GST being put in place?

**Mr. McKendry:** The only certain guarantee is if we have a competitive economy where the companies competing with each other are doing everything they can possibly do to reduce their costs and pass savings along to consumers so they can get a price advantage over their competitor and get more business. So to the extent one believes that is the case today, one does not really need to worry. To the extent one does not believe that is the case today, then one should worry.

**Mr. Rodriguez:** You spent a lot of time being an advocate for consumers, as I mentioned previously. Are you persuaded from all your experience working on behalf of consumers that there is this dynamic, competitive marketplace in all these sectors in the economy doing all this activity you described?

**Mr. McKendry:** No, I am not. The reason I am not is, first of all, that there are some areas of the economy where the service is provided by a monopoly—the telephone company, electrical utilities, and so on. In this case one needs effective economic regulation to be, in effect, a substitute for competition. If one is talking about black and white, that is a pretty clear-cut case.

The more difficult case is the unregulated sector of the economy in cases where there is not perfect competition, where there may be only a handful of participants and perhaps they will not pass along the savings, not because they are openly colluding, but just because the industry is so small that if one does not go first, the others do not bother. That is where this committee may want to consider the type of agencies in place with respect to the patented medicine prices or with respect to airline transportation.

[Translation]

**M. McKendry:** Vous voulez dire, comme question de principe, est-ce que j'appuie une taxe sur la consommation par opposition à une taxe sur la fabrication? La raison pour laquelle j'hésite à fournir une réponse, c'est que cela est largement fonction de sa mise en oeuvre. Je vous donnerai une réponse définitive, mais je veux que vous compreniez bien pourquoi j'hésite.

J'hésite parce que ma réponse sera utilisée publiquement dès que je l'aurai donnée. Deuxièmement, je crois qu'il est dangereux de donner une réponse catégorique lorsqu'on discute de questions aussi complexes parce que la façon dont on met en application une taxe peut parfois être plus importante que l'acceptation du principe de cette taxe. On pourrait être d'accord avec une taxe en principe, mais ne pas être d'accord avec la façon dont on la met en application.

Dans l'ensemble, je crois que la TPS est une taxe plus efficace pour les raisons qu'on connaît que la taxe sur les ventes des fabricants.

**Le président:** C'est assez catégorique comme déclaration.

**M. Rodriguez:** Monsieur McKendry, vous étiez jadis défenseur des droits des consommateurs; notre comité a dit qu'il se préoccupait des avantages nets pour les consommateurs de toute économie réalisée grâce à la mise en application de la TPS. Comment pouvons-nous nous assurer que les consommateurs aient accès aux avantages qui découlent de l'abolition d'une taxe fédérale cachée et de la mise en application de la TPS?

**M. McKendry:** La seule garantie que l'on peut avoir est celle que nous offre une économie concurrentielle où les entreprises qui se livrent concurrence font tout ce qu'elles peuvent pour réduire leurs coûts et transmettre les économies aux consommateurs de façon à prendre leurs concurrents de vitesse pour ce qui est des prix et attirer de nouveaux clients. Si c'est le cas aujourd'hui, il n'y a pas lieu de s'inquiéter. Dans le cas contraire, il y a peut-être lieu à ce moment-là de se préoccuper de la situation.

**M. Rodriguez:** Vous avez été, comme je l'ai déjà dit, pendant longtemps un défenseur des droits des consommateurs. Compte tenu de votre expérience dans ce domaine, croyez-vous que ce marché concurrentiel et dynamique dont vous avez parlé existe vraiment?

**M. McKendry:** Non. Tout d'abord, il y a certains secteurs de l'économie où le service est offert par un monopole—la compagnie de téléphone, les services publics d'électricité, et ainsi de suite. Dans les circonstances, il faut des règlements économiques efficaces pour remplacer la concurrence. C'est un cas très clair.

La situation la plus difficile se retrouve dans les secteurs de l'économie qui ne sont par réglementés lorsqu'il n'y a pas de concurrence parfaite, lorsqu'il n'y a peut-être qu'un petit groupe d'intervenants qui ne transmettront peut-être pas les économies aux clients, non pas parce qu'il y a clairement connivence, mais plutôt parce que le secteur est si petit que si quelqu'un ne donne pas l'exemple, les autres n'imiteront pas le pas. Votre comité songera peut-être alors à la création d'organismes comme ceux qui existent en ce qui a trait à l'examen du prix des médicaments brevetés ou au transport aérien.



[Texte]

Perhaps the one with airline transportation and the rest of the transportation sector is more relevant to your concerns because this was an area that the government made an explicit decision to deregulate and introduce the forces of competition in order to drive prices down and provide better service. This was the goal, and they set up an agency to monitor it and to report each year to Parliament as to whether or not that was really taking place.

**Mr. Rodriguez:** You seem, then, to be supporting what the Canadian Federation of Independent Business's John Bulloch said this morning. In fact, his kind of membership is not like the automobile industry, where you have a manufacturer and the retailer. For those big-ticket items you might see some saving passed on. But with his kind of membership, there are so many middle people from the manufacturer to jobbers to wholesalers that no saving will be passed on. This is what you seem to be agreeing with.

**Mr. McKendry:** It could be passed on, and it could not be passed on. It is all so incredibly complex and difficult to know whether or not it is being passed on because so much is going on in that complex business environment. Other costs are rising, other costs are falling, the general economy, the inflation rate, interest, recession, and on and on. It is very, very difficult to know, first of all, but it could go either way. I would recommend that you talk to the people who run these agencies and see whether or not they feel they can do it and how difficult it is, because they deal with that.

• 1555

If you look at airline deregulation, I do not know what happened in 1988, but if fuel prices went up, this agency had to sort out the impact of rising fuel prices from the impact of more competition, and a whole host of inputs that go into the airline industry and trains and trucking and so on, which this report deals with. I would be interested to know how easy they find it and whether they think it is impossible to do.

**Mr. Rodriguez:** Of course, you raised the airline industry, but I recall before deregulation we had Wardair, Canadian Pacific, Air Canada and Pacific Western Airlines. Today there are only two national airlines in this country. So that raises the whole question of whether deregulation breeds competition and the reduction in price or whether it breeds monopoly.

**Mr. McKendry:** I agree. That is a question one needs to ask, but one needs to ask whether or not Air Canada and Canadian are competitors. Perhaps they are. I do not know. You have to remember that half the revenues of Air Canada and approximately half the revenues of Canadian come from international service, which is a highly competitive area.

**Mr. Rodriguez:** I look at the two subsidiaries. Air Ontario, which is 70% owned by Air Canada, flies from Sudbury to Toronto, and Canadian Partner, which is the subsidiary of the other national airline. The ticket is \$357 from Sudbury to Toronto return. It is exactly the same. I do not really see competition.

[Traduction]

Peut-être que l'exemple du transport aérien et du secteur du transport est plus pertinent parce que c'est un domaine que le gouvernement a décidé de déréglementer pour laisser jouer les forces du marché et faire ainsi baisser les prix et assurer un meilleur service aux passagers. C'était l'objectif, et le gouvernement a mis sur pied un organisme responsable du secteur, qui doit déposer chaque année au Parlement au rapport dans lequel il explique si les objectifs visés ont été réalisés.

**Mr. Rodriguez:** Vous semblez donc appuyer ce que nous a dit ce matin John Bulloch de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante. En fait, son secteur n'est pas comme le secteur de l'automobile où vous avez un fabricant et un détaillant. Pour ces articles de prix unitaire élevé, il y aura peut-être une économie qui sera transmise au consommateur. Dans le cas de M. Bulloch, il y a beaucoup d'intervenants, qui vont du fabricant aux entrepreneurs à la pièce puis aux grossistes. Aucune économie ne sera transmise au consommateur. C'est ce que vous semblez reconnaître.

**Mr. McKendry:** Ces économies pourraient être transmises au consommateur, mais elles pourraient également ne pas l'être. C'est si complexe et difficile de savoir si oui ou non une économie est transmise au consommateur parce qu'il s'agit d'un contexte d'affaires très complexe. Toute une série de facteurs entrent en ligne de compte: certains coûts augmentent et d'autres baissent, sans parler de la conjoncture économique, du taux d'inflation, des taux d'intérêt et de la récession. C'est donc très difficile à prédire. Vous devriez poser la question aux responsables de ces agences pour savoir si c'est possible.

Avec la déréglementation du transport aérien en 1988, l'office doit tenir compte de l'incidence de la hausse du prix des carburants, du renforcement de la concurrence, ainsi que de toute une série d'autres facteurs de production pour les transports aériens, les transports ferroviaires, le transport routier qui doivent tous être pris en compte. Je me demande si c'est une chose faisable.

**Mr. Rodriguez:** Parlant du transport aérien, avant la déréglementation, il y avait au Canada Wardair, Canadian Pacific, Air Canada et Pacific Western Airlines alors qu'il ne nous reste plus aujourd'hui que deux grosses compagnies aériennes. La question se pose donc de savoir si la déréglementation renforce la concurrence et permet de réduire les prix ou si au contraire elle débouche sur un monopole.

**Mr. McKendry:** Il faut effectivement se poser cette question. Il s'agirait également de savoir si Air Canada et Canadian se font la concurrence, ce qui est peut-être le cas, moi je l'ignore. Il ne faut pas oublier en effet que la moitié des recettes d'Air Canada et de Canadian proviennent des vols internationaux, secteur hautement concurrentiel.

**Mr. Rodriguez:** Air Ontario est une filiale à 70 p. 100 d'Air Canada et assure la liaison entre Sudbury et Toronto tandis que Canadian Partner est une filiale de Canadian. Or un billet aller et retour Sudbury-Toronto revient à 357\$, que l'on prenne Air Ontario ou Canadian Partner. On ne peut donc pas parler de concurrence.

[Text]

**Mr. McKendry:** The National Transportation Agency monitors these things, and if you look at the discount fare price index, it has fallen fairly sharply since deregulation. The economy fare index has risen by about 8%, as I recall. In addition, the number of people flying on discount fares has risen dramatically, and the depth of the discount is much larger. That is the most relevant factor for the ordinary consumer, because the ordinary consumer can meet the conditions associated with the discount fares, which tend to inconvenience business travellers, and they do not like to use them. In fact, the airlines establish these conditions in order to fence out the business travellers from taking advantage of them. Certainly I think airline deregulation has been a success in Canada.

**The Chairman:** Mr. McKendry, we are really straying from the topic here, astutely led by Mr. Rodriguez.

**Mr. Rodriguez:** Mr. Chairman, look, when you get your time, you can ask any question you want. This is my time. I can ask any question I want. I do not need it to be vetted by the Chair.

**The Chairman:** Your time is just about up, John.

**Mr. Rodriguez:** This morning we had John Bulloch's group. He pointed out in his brief on page 6 that:

Using a Conservative treatment of the input-output accounts and business microdata statistics produced by Statistics Canada, CFIB estimates that about 1,000 large businesses (those with more than 500 employees) account for \$11.3 billion or 61% of all direct FST collection in Canada. Approximately 10,000 medium-sized firms with between 50 and 500 employees collect 24% of total FST.

That is the whole point. Is this competition? In fact, the largest corporations, the 1,000 that are collecting the vast majority of the FST, are not madly competing with each other. There are not enough of them competing to pass on any savings to consumers.

**Mr. McKendry:** Based on that, I do not think you can assume they are not competing. I think you have to dig a little deeper to know whether or not they are competing. As I said, you could have only two airlines in Canada and have competition. One has to look at their behaviour and study their behaviour and measure the impacts of their behaviour to know whether or not in fact there is competition.

I do not know. When I look at the impact on air fares since deregulation, I see that they have fallen quite dramatically, so I assume that is a result of competition. At any given point in time, you have to do more than just look at the number of companies. You have to look at their behaviour. To me, that is the real test.

• 1600

**M. Robitaille:** Merci, monsieur le président. Bienvenue monsieur McKendry, je suis heureux de vous rencontrer à nouveau. Nous avons eu le plaisir de vous rencontrer lors de notre étude sur les services postaux, et à ce moment-là nous avions apprécié vos très bons commentaires.

Monsieur McKendry, vous semblez dire que le résultat qui a été obtenu dans le domaine des produits pharmaceutiques, en ce qui a trait à l'augmentation des prix, et cela malgré qu'à l'époque certains distingués sénateurs et

[Translation]

**M. McKendry:** D'après l'Office national du transport chargé de surveiller les transports aériens, l'indice des tarifs spéciaux a enregistré une forte baisse depuis la déréglementation. Les prix en classe économique ont augmenté de 8 p. 100. Il y a beaucoup plus de personnes maintenant qui profitent des tarifs réduits, tarifs qui ont d'ailleurs beaucoup baissé. C'est ça qui compte le plus pour les voyageurs pour lesquels il est maintenant plus facile de répondre aux conditions d'achat des tarifs réduits qui ne sont guère utilisés par contre par les hommes d'affaires. D'ailleurs, ces tarifs spéciaux sont établis de façon à empêcher les hommes d'affaires d'en profiter. J'estime donc que la déréglementation aérienne a pleinement réussi au Canada.

**Le président:** Il me semble, monsieur McKendry, que nous nous écartons de notre sujet.

**M. Rodriguez:** C'est mon temps de parole, monsieur le président, et j'ai l'intention de poser les questions qui me plaisent sans que vous ayez à intervenir.

**Le président:** Vous avez pratiquement épuisé votre temps de parole.

**M. Rodriguez:** L'association de John Bulloch a comparu ce matin et voici ce qu'il avait à dire à la page 6 de son exposé:

Nous basant sur un traitement conservateur des entrées et sorties et des statistiques des entreprises établies par Statistique Canada, la FCEI estime que 1,000 grosses entreprises environ ayant plus de 500 employés paient 11,3 milliards de dollars, soit 61 p. 100, de la taxe fédérale de vente perçue au Canada. Quelque 10,000 entreprises moyennes dont les effectifs varient de 50 à 500 employés paient 24 p. 100 de la taxe fédérale de vente.

Peut-on dans ces conditions parler de concurrence? Les 1,000 grosses entreprises qui paient le gros de la taxe fédérale de vente ne se concurrencent pas à proprement parler et la suppression de cette taxe ne bénéficierait donc pas aux consommateurs.

**M. McKendry:** Ce que vous venez de dire ne permet pas de conclure qu'il n'existe pas de concurrence entre ces entreprises. Il faudrait avoir davantage de données pour savoir si oui ou non il y a concurrence. Ainsi, même deux compagnies d'aviation peuvent parfaitement se concurrencer. Il faudrait examiner en détail toute leur activité pour savoir si oui ou non il y a concurrence.

Tout ce que je constate c'est que depuis la déréglementation, on a enregistré une baisse significative des tarifs aériens, ce qui doit être imputable, j'imagine, à la concurrence. Donc, pour savoir s'il y a concurrence ou non, il ne suffit pas de savoir combien il y a d'entreprises, encore faut-il savoir ce qu'elles font.

**Mr. Robitaille:** Thank you Mr. Chairman, and welcome Mr. McKendry. We had the pleasure of meeting you when we were studying the postal services at which time we appreciated your excellent comments.

As far as patented medicines are concerned, there has been no price gouging and consumers have not been penalized despite dire warnings at the time made by distinguished senators and members of the Opposition. You



[Texte]

membres de l'Opposition avaient prétendu le contraire, ferait augmenter les prix et que le consommateur serait pénalisé. Compte tenu de l'organisme de surveillance des prix dont vous avez parlé, vous semblez dire que cette expérience-là nous permet de croire que dans l'application de la nouvelle taxe sur les produits et services, la TPS, on pourrait s'inspirer fortement de ce qui s'est fait à ce niveau-là. Vous semblez dire aussi, compte tenu de cette expérience et des résultats obtenus, qu'il serait quand même possible que l'organisme de surveillance de l'application de la TPS pourrait être un organisme efficace. Est-ce que j'ai raison?

**Mr. McKendry:** You are partially right. I do not know whether or not they will be effective, to be quite frank with you. It is such a complex matter to determine whether or not a decrease caused by the GST should be passed along, in light of all the other things that are going on in the business enterprise's life. Whoever is monitoring is going to have to sort out an immense number of matters in order to come to a conclusion about whether or not the savings that accrue from the GST, if indeed it is an enterprise where one would expect savings, are being passed along.

Theoretically prices could rise and consumers could still be getting the benefit of the GST savings because of all the other things that are going on in the economy. I do not know whether or not you can sort all that out. I think that is where one could learn something from these two organizations. I suspect it is possible, but it might be very expensive.

**M. Robitaille:** Est-ce que vous attribuez exclusivement à ces organismes-là, plus particulièrement dans le cas des produits pharmaceutiques, le fait que les prix n'aient pas augmenté de façon abusive? Est-ce que vous attribuez cela exclusivement à la création de cet organisme de surveillance des produits pharmaceutiques? Ou peut-on attribuer une bonne partie du résultat obtenu jusqu'à maintenant dans ce domaine à la question de la concurrence, également? Est-ce que vous pensez que cette question de la concurrence intervient aussi en partie pour les résultats obtenus jusqu'à présent?

**Mr. McKendry:** To be blunt, I do not know. One would have to talk to the people involved with the Patented Medicines Prices Review Board to learn more about whether or not it was their presence and their guidelines that had an effect. There is certainly some strong evidence to indicate this is the case. If one looks at the rate of increase in the prices for patented medicines, they were increasing much more sharply and more quickly in excess of the increases in the consumer price index prior to the creation of this board.

When this board was created, the curve came back down and the prices have generally been below the consumer price index, so I assume it is the existence of this board. On the other hand, one has to remember the industry made commitments in return for the greater periods of exclusivity that were granted to the industry in the new legislation.

The board also monitors, I think, whether or not the industry has lived up to its commitments with respect to research and development and so on. My suspicion is that the board has played an important role in all this. One would want to dig a little deeper before one took action based on what I have said.

[Traduction]

seem to be saying that the monitoring agency for the GST would therefore be well advised to follow the example of the Patented Medicine Prices Review Board. Are you furthermore saying that in view of this experience, the monitoring agency for the GST might be quite efficient?

**M. McKendry:** Vous avez partiellement raison. Mais pour vous dire la vérité je ne sais pas si oui ou non l'organisme sera efficace. Il est extrêmement difficile de déterminer dans quelle mesure les diminutions de coût imputables à la TPS doivent être répercutés, compte tenu de tous les autres facteurs de production. Donc, ceux qui seront chargés de la surveillance devront prendre en compte un nombre extrêmement élevé de données pour savoir si oui ou non les économies réalisées grâce à la TPS sont répercutées sur les prix de détail.

En principe, même si les prix montent, les consommateurs pourraient malgré tout bénéficier de l'instauration de la TPS grâce à d'autres incidences de cette manière. J'ignore s'il y a vraiment moyen d'isoler ces différentes données. Ce serait peut-être possible mais cela doit être extrêmement coûteux.

**Mr. Robitaille:** Are you saying that it is because of the Prices Review Board that the prices of pharmaceutical products have not risen dramatically or is it due in part to competition?

**M. McKendry:** Franchement je n'en sais rien. Il faudrait en parler avec les membres de la Commission de révision des prix des produits pharmaceutiques pour savoir si c'est grâce à eux que les prix sont restés relativement stables. Il semblerait que ce soit le cas. Avant la constitution de la Commission, le prix des produits pharmaceutiques augmentait bien plus rapidement que l'indice du coût de la vie.

Depuis la création de la Commission, cette hausse s'est ralentie et elle se maintient généralement en dessous de la hausse de l'indice des prix à la consommation. Mais il ne faut pas oublier que l'industrie pharmaceutique s'était engagée à ne pas relever brutalement les prix comme contrepartie à des périodes d'exclusivité plus longues.

De plus, la Commission vérifie si les usines pharmaceutiques respectent leurs engagements en ce qui concerne la recherche et le développement. Il faut donc croire que la commission a joué un rôle très positif dans ce secteur, mais il faudra en savoir davantage avant de s'inspirer de ce modèle.

[Text]

**M. Robitaille:** Quand l'Association des consommateurs du Canada a comparu devant notre Comité, son président nous déclarait que l'organisme de surveillance (ou d'information) de la taxe sur les produits et services devait cibler son action vers un maximum d'informations aux consommateurs. Selon lui, c'était encore la meilleure façon de garantir une transition harmonieuse du système de taxe de vente fédéral actuel au système de la TPS, et ce en faveur du consommateur. C'est-à-dire que lorsqu'il y a des économies, que ces économies soient transférées aux consommateurs. Êtes-vous d'accord? Trouvez-vous que ce soit important pour cet organisme-là, d'avoir un rôle d'informateur auprès du consommateur? Pensez-vous que cela puisse avoir un effet positif?

• 1605

**Mr. McKendry:** I think this agency could be important and I think it could have a positive effect. Again it is going to depend on how it is organized, what its mandate is, who is working there, what their budget is and so on.

I do not think it is enough, though, to rely on simply distributing information to consumers about what should happen. There has to be a more intense monitoring at the level of the board. For example, with patented medicines I do not think it would be enough simply to make sure that everybody got a notice with their family allowance cheque about what should happen to the prices of patented medicines because of the new legislation. It is important that people understand the principles involved, but when people go to the drug store, I do not think that kind of information is something they bring with them when they are buying drugs.

Sure, I agree it is important that consumers have as much information as possible, but there has to be another dimension to it as well if you are going to have one of these agencies. That is the dimension of gathering information, monitoring and informing Parliament and the public about what is happening.

**Mr. MacLellan:** You mentioned that there is a role, am I not correct, for this consumer information agency?

**Mr. McKendry:** There could be a role. There is probably a role. As I said in my opening comments, this is not something I have studied or thought about a great deal, and that is why my opening comments were brief. However, clearly there could be a role, because in at least these two cases a valuable role is being performed. One would assume that the same principle would apply here.

**Mr. MacLellan:** Yes, but the patented medicine board and the airline regulation, they are fairly clear-cut, fairly cut and dry. They know what they are looking for. They have the power to get the information and the information is fairly obvious. The problem with this is how we are ever going to know, for instance, if a company has passed along the manufacturers sales tax. How can we really find out? How can we really know?

**Mr. McKendry:** You know only by digging into the company's costs and digging into all the various other factors that influence the company in the marketplace. For example, the Canadian Radio-Television and Telecommunications

[Translation]

**Mr. Robitaille:** When the Canadian Consumers Association appeared before this committee, the President told us that the board which will be in charge of monitoring the effect of the GST should aim at giving consumers as much information as possible. According to the President, it was the best way to ensure a smooth transition from the federal sales tax to the GST in order to make sure that any savings will be passed on to consumers. Do you feel that it is important that this monitoring board provide the consumers with information and do you think that this would have a positive effect?

**M. McKendry:** J'estime que cette agence sera importante et qu'elle pourrait effectivement jouer un rôle positif. Tout dépend de la façon dont elle sera organisée, de ses attributions, de sa composition, de son budget, etc.

Mais il ne suffit pas d'informer les consommateurs. C'est la surveillance elle-même qui doit se faire de façon intensive. Ainsi, en ce qui concerne les produits pharmaceutiques, il ne s'agissait pas simplement d'annexer aux chèques d'allocations familiales un feuillet expliquant la façon dont les prix des produits pharmaceutiques devraient évoluer en application de la nouvelle loi. S'il est vrai que les consommateurs doivent être informés, cela ne sert pas à grand-chose au moment où ils doivent acheter un médicament dans une pharmacie.

Donc, s'il est bon que les consommateurs soient informés dans toute la mesure du possible, il faut en outre faire le point de la situation en permanence en réunissant suffisamment de données pour tenir le Parlement et le public au courant de la situation.

**M. MacLellan:** Donc, cette agence d'information des consommateurs aurait également un rôle à jouer à votre avis.

**M. McKendry:** Oui, sans doute. Mais c'est une question que je n'ai vraiment pas examinée à fond et c'est justement la raison pour laquelle ma déclaration d'ouverture a été si brève. Mais une agence de ce type aurait sans doute un rôle positif à jouer comme cela a déjà été le cas dans ces deux autres domaines.

**M. MacLellan:** Les cas des produits pharmaceutiques et du transport aérien étaient simples par comparaison. Les agences chargées de la surveillance sont habilitées à recueillir les données au sujet desquelles les malentendus sont difficiles. Or, dans le cas qui nous intéresse, comment savoir si une entreprise répercute effectivement les économies réalisées grâce à la suppression de la taxe fédérale de vente sur les prix à la consommation?

**M. McKendry:** Pour le savoir il faut étudier tous les facteurs de production d'une entreprise ainsi que tous les autres facteurs qui peuvent entrer en ligne de compte. C'est ce qu'a fait notamment le Conseil de la radiodiffusion et des



## [Texte]

Commission and other regulatory bodies did that with respect to the decline in the corporate income tax rate. They were faced with a problem in that Bell Canada, for example, had a large deferred tax liability on its books. That deferred tax liability was calculated at the previous tax rate and had been collected from Bell Canada subscribers in their telephone rates. Because the corporate income tax rate declined, Bell Canada would not have to pay all of those deferred taxes; however, they had been collected from subscribers, so it was clear to the regulator that the tax should be passed back to subscribers. They had to sort that out and they had to follow it through to make sure it was done. It was done only by getting a lot of information from the regulated companies and hiring accountants and people like that to figure it all out.

**Mr. MacLellan:** Yes, but the thing with Bell is that they did a lot of work on that to dig out that information. That was with one company; now we have a lot of companies, which we hope will pass on the FST to the consumer.

• 1610

With these companies, the same as with Bell, we have to go right back to the beginning to find out where there is FST, because there is not going to be FST in all areas of the operations. You cannot really say that at the retail level there is going to be 13.5% manufacturers sales tax. For instance, the retailer's mark-up does not contain any manufacturers sales tax, and even at the wholesale price it is not 13.5%. Some areas have it, some areas do not, and would you not agree you have to go right back to the beginning and trace the whole operations of the company? To do that on a national basis, is that not going to be almost prohibitive?

**Mr. McKendry:** I think it would be impossible. An organization would have to be selective, would have to be a bit like the income tax department. You select on a sample basis and you draw conclusions from that. It is the same way auditors work. They test financial statements on a sample basis and draw conclusions based on their sample. Clearly that would have to be the approach here because you could never take every company and every aspect of every company and go back and trace it all through.

**Mr. MacLellan:** The thing that bothers me, though, if we are doing it on the basis of tax returns, is that tax returns do not come for over a year afterwards when the annual reports come out. How are we going to know at the time, say in reasonable proximity to January 1, or even in the first quarter, that a company is passing it along? Surely we will not have to wait for detailed financial statements from that company, will we?

**Mr. McKendry:** Whoever is in charge of this agency will have to make a decision: are they going to do it on a prospective basis or are they going to do it on an historical basis? This is a dilemma in the regulation of the prices for monopolies like telephone companies or electrical utilities. Do you base your decisions on forecasts for the upcoming year, or do you look backwards?

## [Traduction]

télécommunications canadiennes ainsi que d'autres agences chargées de la réglementation pour faire le point de la baisse du taux de l'impôt sur le revenu des sociétés. Or ils ont constaté que Bell Canada avait reporté des montants importants à titre d'impôt sur le revenu dû, calculé au taux en vigueur par le passé et facturé aux abonnés de Bell Canada. Grâce à la baisse du taux d'imposition de Bell Canada, celle-ci n'a pas été obligée de payer les impôts ainsi différés alors qu'elle les avait déjà perçus auprès des abonnés. C'est ainsi que le CRTC a décidé que le montant de ces impôts devait être remboursé aux abonnés. Mais avant d'arriver à cette conclusion, il fallait tirer les faits au clair, ce qui a obligé le CRTC à engager des comptables et des spécialistes pour étudier la comptabilité de Bell Canada.

**M. MacLellan:** Oui, mais dans ce cas-là, il ne s'agissait que d'une seule entreprise, à savoir Bell Canada, alors que maintenant pour savoir si l'élimination de la taxe fédérale de vente sera oui ou non répercutée sur les prix à la consommation, il faudrait vérifier la comptabilité d'un tas d'entreprises.

Avec ces compagnies, tout comme avec Bell, il nous faudra remonter aux sources pour savoir où s'applique la taxe fédérale de vente. En effet, cette dernière n'intervient pas dans tous les secteurs d'activités. On ne peut pas vraiment dire qu'au détail, on aura une taxe sur les ventes des fabricants de 13,5 p. 100. Par exemple, la marge bénéficiaire du détaillant n'inclut pas la taxe sur les ventes des fabricants, et même au prix du gros, elle ne représente pas 13,5 p. 100. Comme cette taxe ne s'applique que dans certains secteurs, n'êtes-vous pas d'accord pour dire qu'il faudra remonter aux sources et retracer toutes les activités de la société? D'ailleurs, ne serait-il pas pratiquement prohibitif d'essayer de mener à bien une telle tâche à l'échelle nationale?

**M. McKendry:** Je pense que ce serait impossible. Tout organisme chargé d'un tel exercice devrait être sélectif et agir un peu comme le ministère du Revenu. Il suffit de choisir un échantillonnage et de tirer des conclusions à partir de cet échantillonnage. C'est d'ailleurs de cette façon que travaillent les vérificateurs. Ils vérifient les états financiers d'un échantillon de sociétés et fondent leurs conclusions là-dessus. Il va de soi que c'est la démarche qu'il faudrait adopter étant donné qu'on ne pourra jamais étudier toutes les activités de toutes les sociétés pour vérifier où intervient la taxe.

**M. MacLellan:** Mais ce que je n'aime pas dans cette idée de recourir aux déclarations d'impôts, c'est que les déclarations sont soumises plus d'un an après le dépôt des rapports annuels. Comment allons-nous pouvoir savoir sur le champ, aux alentours du 1<sup>er</sup> janvier, ou même au cours du premier trimestre, si une société transmet à la clientèle les économies liées à la TPS? Il ne faudra certainement pas attendre d'avoir les états financiers détaillés de cette société, n'est-ce pas?

**M. McKendry:** Les dirigeants de cet organisme devront prendre une décision. Vont-ils se fonder sur une base prospective ou historique? C'est toujours le dilemme qui se pose lorsqu'on veut réglementer les prix de monopoles comme les sociétés de téléphone ou de services publics. Faut-il fonder les décisions sur les prévisions pour l'année à venir ou sur les données antérieures?

[Text]

If you look backwards you have the problem you just described. You have certainty because you are dealing with precise, exact numbers, but there is a tremendous time lag. And how do you correct things? Should you correct things after there is a problem, or should you try to correct things before there is a problem?

In principle I suppose I would favour prospective examination, but you are talking again about a tremendous amount of work. These are all the kinds of things that have to be thought through very carefully.

**Mr. MacLellan:** So it is going to be random sampling really of certain companies?

**Mr. McKendry:** I suspect there would have to be some sort of sampling involved. One should remember that for the companies that are already regulated, presumably the CRTC, the Ontario Energy Board, the Manitoba Public Utilities Board and so on are going to be looking at all this with respect to the companies they regulate. The new agency will not have to worry about that. But that is only part of the economy. That is the regulated part of the economy.

**Mr. MacLellan:** But also with these public utilities that are governed by the provinces that is going to be another question altogether, getting that kind of co-operation from the provinces.

**Mr. McKendry:** I think you will not have any trouble getting that kind of co-operation from, say, the Manitoba Public Utilities Board, because if there are savings that should accrue to telephone subscribers in Manitoba, that board is charged under the law with ensuring that this takes place; or if the Manitoba telephone system seeks a rate increase because of the GST, the Manitoba Public Utilities Board will have to take look at whether or not that is justified. They are obligated to do that, so they really do not have any choice but to co-operate.

**Mr. MacLellan:** What worries me, of course, is what we talked about earlier. You have a provincial Crown corporation and you want to find out if they are passing it along, yet you do not have any information to say they do not. It is just a public utility, and people's charges are largely based upon whether it is being passed along.

What you have to do is get the approval of that public utilities board to do an investigation into that provincial public utility, and if you are going to do it in the first quarter, after January 1, it may be a little tense.

**Mr. McKendry:** I do not think you need to do it because the PUB, the public utility board, will do it for this agency. In fact this is one area—

**Mr. MacLellan:** I see.

**Mr. McKendry:** If I were the agency I would identify all the companies that are regulated by the CRTC, that are regulated by the various public utility boards and so on, and say thank you very much, and breath a sigh of relief because we do not have to worry about those companies.

[Translation]

Si l'on choisit cette deuxième option, on se heurte au problème que vous venez de mentionner. Certes, on a beaucoup de certitude puisqu'on dispose de chiffres précis, mais par ailleurs, on a également un retard considérable. Et comment faire pour remédier aux problèmes? Devrait-on apporter des correctifs une fois les problèmes décelés ou prendre des mesures de prévention?

En principe, je suis plutôt en faveur d'un examen prospectif, mais là encore, cela représente énormément de travail. C'est là le genre de choses auxquelles il faut mûrement réfléchir.

**M. MacLellan:** On va donc procéder par le truchement d'un échantillon aléatoire de certaines sociétés?

**M. McKendry:** J'imagine qu'il faudra constituer un échantillon quelconque. Il convient toutefois de se rappeler que dans le cas des sociétés déjà réglementées, on suppose que le CRTC, la Commission de l'énergie de l'Ontario et la Commission de services publics du Manitoba, etc., vont examiner cette question. Le nouvel organisme n'aura pas à s'occuper de cela. Mais ces sociétés ne représentent qu'un secteur de l'économie, le secteur réglementé.

**M. MacLellan:** Pour ce qui est des services publics régis par les provinces, cela pose un autre problème. Comment va-t-on obtenir la collaboration des autorités provinciales?

**M. McKendry:** Vous n'aurez sans doute pas de mal à obtenir la collaboration d'un organisme comme la Commission de services publics du Manitoba, par exemple. En effet, si les abonnés du téléphone du Manitoba doivent bénéficier de certaines économies, la Commission est tenue, aux termes de la loi, de veiller à ce qu'elles se concrétisent. Par ailleurs, si la société de téléphone du Manitoba exige des hausses de service en raison de la TPS, la Commission de services publics du Manitoba sera appelée à vérifier si cela se justifie ou non. Comme cela fait partie de son mandat législatif, je pense que ses dirigeants n'auront d'autre choix que de collaborer.

**M. MacLellan:** Mais c'est le problème dont nous avons parlé tout à l'heure qui m'inquiète. Prenons le cas d'une société de la Couronne provinciale. Vous voulez savoir si cette société transmet les économies à la clientèle. Vous n'avez aucune preuve du contraire puisqu'il s'agit d'un service public et que les tarifs exigés dépendent en grande partie du fait qu'on a ou non transmis les économies à la clientèle.

Il faudra obtenir l'approbation de la Commission de services publics pour faire une enquête sur le service provincial. Et si l'on veut agir au cours du premier trimestre, après le 1<sup>er</sup> janvier, cela risque de causer certaines tensions.

**M. McKendry:** Je ne pense pas qu'il soit nécessaire de le faire parce que la commission elle-même s'en chargera pour cet organisme. En fait, c'est un secteur...

**M. MacLellan:** Je vois.

**M. McKendry:** Si je devais diriger cet organisme, je dresserais la liste de toutes les sociétés réglementées par le CRTC, et par diverses commissions de services publics, et ainsi de suite et je rendrais grâce au ciel en poussant un grand soupir de satisfaction parce que ce sont autant de sociétés dont je n'aurais pas à me préoccuper.



[Texte]

**Mr. MacLellan:** You feel the public utilities board will do that investigation for them?

• 1615

**Mr. McKendry:** Yes, because they have to determine whether or not the rates charged by these companies are just and reasonable, and to determine whether or not the rates are just and reasonable they will implicitly have to make those examinations.

**The Chairman:** Mr. McKendry, what happens if the savings from the elimination of the federal sales tax, as Mr. MacLellan suggests, are not passed on?

**Mr. McKendry:** If they are not passed along the shareholders of those companies get the benefit. They are passed along to the shareholders of the companies.

**The Chairman:** Then what happens?

**Mr. McKendry:** Or they are passed along to organized labour. If they are not passed along to the customers they will be passed along to organized labour or to the shareholders, or both. It may be that the management of the company would seek to share those savings with the workers of those companies, whether or not they are organized.

**The Chairman:** Then what happens? I am talking in a macro-economic sense. What happens?

**Mr. McKendry:** Organized labour and the shareholders of those companies have more money in their pockets and they spend it on whatever they like, or they save it.

**The Chairman:** What does that do to the economy?

**Mr. McKendry:** To the extent that they spend it as opposed to saving it, I suppose it generates more economic activity. I am not an economist, but it generates only economic activity by the shareholders or the workers that would have taken place if that money had been in the hands of the company's customers. I guess it is a question of who gets to generate the economic activity. The person who gets to generate it will be the person who gets the savings.

It is not going to increase the overall economic activity. I suppose if we had economists here they would give you some theoretical discussions about the marginal propensity to save. Do workers save less or more, as opposed to shareholders? I would assume people who work save less.

**The Chairman:** Are you saying to me you see increased economic activity in either case?

**Mr. McKendry:** No. It is just a question of who spends the money. If there are savings, somebody is going to get them: the customers, the workers, the shareholders. Maybe they will all get them. Maybe it will be split up somehow.

**The Chairman:** But does that not result in more economic activity, as you have been describing?

**Mr. McKendry:** You have to look at each one of those groups and see which one of those groups saves more than the others. For example, if the corporation simply retained the money and did not spend it, they increased their retained

[Traduction]

**M. MacLellan:** Vous pensez donc que les commissions de services publics vont s'acquitter de cette enquête?

**M. McKendry:** Oui, parce qu'elles doivent déterminer si les tarifs exigés par ces sociétés sont justes et raisonnables. Or, pour ce faire, elles doivent nécessairement effectuer des examens de ce genre.

**Le président:** Monsieur McKendry, que se passe-t-il si les économies découlant de la suppression de la taxe fédérale de vente ne sont pas transmises à la clientèle, comme le laisse entendre M. MacLellan?

**M. McKendry:** Dans ce cas, ce sont les actionnaires des sociétés qui empochent. Ce sont eux qui vont bénéficier des économies.

**Le président:** Que se passe-t-il ensuite?

**M. McKendry:** Elles peuvent aussi être transmises au syndicat. Si ces économies ne sont pas transmises aux consommateurs, elles peuvent l'être aux syndiqués ou aux actionnaires, ou aux deux. Il se peut que la direction de la compagnie décide de partager ces économies avec ses employés, qu'ils soient syndiqués ou non.

**Le président:** Que se passe-t-il ensuite? Sur le plan macroéconomique, qu'arrive-t-il?

**M. McKendry:** Les actionnaires et les syndiqués de ces sociétés ont plus d'argent en poches et ils peuvent le dépenser à leur guise ou l'épargner.

**Le président:** Quelle incidence cela a-t-il sur l'économie?

**M. McKendry:** Dans la mesure où ils décident de dépenser cet argent et non de l'économiser, je suppose que cela va susciter un regain d'activité économique. Je ne suis pas économiste, mais cela se limite à l'activité économique engendrée par les actionnaires ou les employés, activité économique qu'auraient suscité les clients de la société si cet argent leur avait été remis. La question est de savoir qui va susciter cette activité économique. Ce seront nécessairement les personnes qui bénéficieront des économies.

Évidemment, cela n'accroîtra pas l'activité économique globale. S'il y avait des économistes parmi nous, ils pourraient vous donner certaines explications théoriques sur la propension assez négligeable à faire des économies. Les travailleurs épargnent-ils plus ou moins que les actionnaires? J'ai l'impression que les gens qui travaillent épargnent moins.

**Le président:** Dites-vous que dans un cas comme dans l'autre on constatera un accroissement de l'activité économique?

**M. McKendry:** Non. Il s'agit simplement de savoir qui va dépenser l'argent. S'il y a des économies, elles profiteront à quelqu'un: aux consommateurs, aux travailleurs ou aux actionnaires. Et peut-être à ces trois groupes. Il se peut aussi qu'il y ait une répartition des économies entre eux.

**Le président:** Mais cela ne suscitera-t-il pas un regain d'activité économique, comme vous l'avez expliqué?

**M. McKendry:** Il faut étudier chacun de ces groupes et déterminer lequel épargne plus que les autres. Par exemple, si la société décide de conserver l'argent et de ne pas le dépenser, elle accroîtra ses bénéfices non répartis, mais je ne

[Text]

earnings, I am not sure that would generate any more economic activity. Similarly, if I am a customer and suddenly the price of a car goes down, what do I do with the savings? I do not know. Conceivably if the price of cars goes down, people buy more cars.

It is not a very simple situation. It is another element of the complexity. But if prices are lowered, people generally consume more of something. If prices are raised, people generally consume less of it.

**The Chairman:** So if the car makers who appeared before our committee and said the price of a car should be \$800 cheaper in 1991, that is a net benefit to consumers—

**Mr. McKendry:** If the dealers pass it along.

**The Chairman:** Well, the dealers who testified before us said they would. So that is a net economic benefit to consumers.

**Mr. McKendry:** Absolutely.

**M. Larrivée:** Monsieur McKendry, M. Rodriguez a dit tout à l'heure que vous étiez par moment pour la défense des consommateurs. Par curiosité, j'aimerais savoir quels sont vos antécédents.

**Mr. McKendry:** Briefly, by education, I have a Bachelor of Commerce and a Bachelor of Journalism. I am a chartered accountant. Prior to joining Price Waterhouse in September 1989 as the national director of consumer affairs consulting, for about seven years I worked for the Consumers' Association of Canada. In my last position there I was the director of the regulated industries program. We primarily dealt with companies that were regulated in a whole variety of sectors: telecommunications, transportation, energy, broadcasting, and so on. Before that I worked for the Public Service for seven or eight years: Auditor General of Canada, Minister of State for Social Development, Department of Communications. Before that I articulated as a chartered accountant.

• 1620

**M. Larrivée:** Merci. Vous semblez indiquer que probablement la majeure partie de la taxe aux manufacturiers disparaîtra, mais vous en doutez pour certains domaines, à cause du peu de compétition, ou à cause des monopoles. Les consommateurs n'en seraient pas crédités, en somme. Ai-je bien compris? Dans quel domaine cela s'appliquerait-il en particulier?

**Mr. McKendry:** To the extent that the economy is competitive it will be passed on. I am unaware of any area where it will not be passed on, other than where there are regulated monopolies. In those cases it will be up to the

[Translation]

suis pas certain que cela provoquerait une recrudescence de l'activité économique. Parallèlement, en tant que consommateur, si je constate une baisse soudaine du prix des voitures, que vais-je faire de ces économies? Je n'en sais rien. On suppose que si les prix des voitures baissent, les gens en achèteront davantage.

La situation n'est déjà pas simple et ce facteur y ajoute un autre élément de complexité. Mais, en règle générale, lorsque les prix baissent, les gens ont tendance à consommer davantage, et vice versa.

**Le président:** Les fabricants de voitures qui ont comparu devant notre Comité nous ont dit qu'en 1991, les voitures devraient coûter 800\$ de moins, ce qui est un avantage net pour les consommateurs. . .

**M. McKendry:** Si les concessionnaires leur transmettent les économies.

**Le président:** Les concessionnaires qui ont comparu devant nous nous ont affirmé qu'ils les transmettraient. Par conséquent, cela représente un gain net pour les consommateurs.

**M. McKendry:** Tout à fait.

**Mr. Larrivée:** Mr. McKendry, Mr. Rodriguez said earlier that you had been a consumer's advocate. Out of curiosity, I would like to know what your background is.

**M. McKendry:** Je serai bref. Côté diplôme, j'ai un baccalauréat en commerce et un baccalauréat en journalisme. Je suis comptable agréé. Avant de me joindre à l'équipe de Price Waterhouse, en septembre 1989, à titre de directeur régional de la consultation en matière de consommation, j'ai travaillé pendant près de sept ans pour l'Association des consommateurs du Canada. Mon dernier poste au sein de cet organisme a été celui de directeur du programme des industries réglementées. Mon service s'occupait surtout des sociétés réglementées dans divers secteurs comme les télécommunications, les transports, l'énergie, la radiotélédiffusion, etc. Avant cela, j'ai occupé divers emplois à la Fonction publique pendant sept ou huit ans: Chez le vérificateur général du Canada, auprès du ministre d'État chargé du Développement social et au ministère des Communications. Avant cela, j'ai fait un stage de comptable agréé.

**Mr. Larrivée:** Thank you. You indicated that the manufacturers sales tax will probably disappear almost entirely except in some areas due to the lack of competition or the existence of monopolies. Consequently, consumers would not benefit from savings. Did I understand you correctly? In what area in particular would that happen?

**M. McKendry:** Les économies seront transmises aux consommateurs dans la mesure où la concurrence jouera dans l'économie. Je ne connais aucun secteur en particulier où les économies ne seront pas transmises aux consommateurs, à



[Texte]

regulator to ensure that it is passed on. A monopoly, in and of its own volition, would have no incentive to pass along any savings. That is what the regulator does—it acts as the competition. Undoubtedly some areas of the economy are less competitive than others, and presumably that is what has led to this committee's concerns.

The only way one knows for sure is to monitor every facet of every company's operations to see whether it is working the way it is supposed to. I assume this committee has doubts about whether or not it will work the way it is supposed to; otherwise you would not be having these hearings. As I said in my introductory comments, you are dealing with a symptom. If it is not passed along it is because there is not adequate competition in some areas.

**M. Larrivée:** Dois-je comprendre que vous êtes satisfait du fait que l'on ait un marché assez compétitif qui va provoquer des économies, finalement?

**Mr. McKendry:** We may be, but I do know that some areas of the economy are not as competitive as others. Even in areas that are not as competitive as others, there may be enough competition to cause these things to be passed along. As one of your earlier witnesses said, given the fact that we seem to be heading into a recession there will be a natural inclination not to raise prices.

I cannot tell you that industry X, Y or Z is not competitive enough to pass along these savings. If somebody can prove that to you, you are in a very fortunate position. I would be surprised if anybody could do that.

It is a very difficult and complex area. We have a director of investigation and research who heads the Bureau of Competition Policy. He has a tremendously difficult time trying to understand the degree of competition in all the sectors of our economy. You cannot judge by the number of players in a particular industry, it is their behaviour that counts. It is just like people, I suppose. When you start examining and trying to measure their behaviour it becomes very difficult, almost unscientific.

I suspect the economy is not much different. That is why this agency will have a tremendously difficult task. It seems that two other agencies are dealing with that, but how effectively they are dealing with it is an open question. The evidence suggests that they are effective, but that is merely my observation based on looking at their annual reports and so on.

**M. Larrivée:** On entend des choses tellement contradictoires, voyez-vous. Ce matin, M. Bulloch nous disait qu'il représente à peu près 82,000 commerces et industries au Canada et qu'à cause de la compétition qui est féroce au

[Traduction]

l'exception des monopoles réglementés. Dans ce dernier cas, il appartiendra aux organismes de réglementation de s'assurer que le consommateur est traité équitablement. Au sein de monopoles, il n'y a absolument aucun incitatif à faire bénéficier le consommateur d'économies. En somme, l'organisme de réglementation fait office de concurrent. Évidemment, la concurrence joue moins fortement dans certains secteurs de l'économie que dans d'autres, et c'est sans doute ce qui préoccupe le comité.

La seule façon de s'assurer que tout se passe dans les règles, c'est de surveiller toutes les facettes de toutes les activités de toutes les compagnies. Je suppose que le comité entretient des doutes à cet égard, sinon il n'aurait pas convoqué ces audiences. Comme je l'ai dit dans ma déclaration préliminaire, nous sommes en présence d'un symptôme. Et si les économies ne sont pas transmises aux consommateurs, c'est simplement que la concurrence est insuffisante dans certains secteurs.

**Mr. Larrivée:** Are you satisfied that we have a market sufficiently competitive to bring about savings in the end?

**M. McKendry:** Peut-être, mais je sais pertinemment que dans certains secteurs de l'économie, la concurrence n'est pas aussi forte que dans d'autres. Pourtant, même dans ces secteurs moins compétitifs que d'autres, il se peut que la concurrence soit suffisante pour transmettre ces économies aux consommateurs. Comme l'un des témoins antérieurs l'a dit, étant donné que nous semblons nous diriger vers une récession, on n'aura pas tendance à augmenter les prix.

Je ne peux pas vous dire que l'industrie X, Y ou Z n'est pas suffisamment compétitive pour transmettre ses économies à sa clientèle. Vous aurez de la chance si vous trouvez quelqu'un en mesure de vous prouver ça noir sur blanc. Je serais très étonné que quiconque puisse le faire.

Il s'agit d'un domaine extrêmement complexe. Il y a à la tête du Bureau de la politique de concurrence un directeur des enquêtes et des recherches qui a beaucoup de mal à établir l'ampleur de la concurrence dans tous les secteurs de notre économie. On ne peut pas juger de la concurrence en fonction du nombre des intervenants dans un secteur industriel en particulier. C'est leur comportement qui compte. Tout comme les gens, je suppose. Lorsqu'on commence à examiner et à évaluer le comportement des gens, on s'attelle à une tâche très difficile qu'on ne saurait mener avec toute la rigueur scientifique voulue.

J'ai l'impression qu'il en va de même de l'économie. Voilà pourquoi cet organisme devra relever un défi considérable. Deux autres organismes s'occupent déjà de cela, mais leur efficacité est discutable. D'après les renseignements disponibles, elles sont effectivement efficaces, mais ce commentaire est simplement basé sur ma lecture de leurs rapports annuels et d'autres documents.

**Mr. Larrivée:** You see, we hear all kinds of contradictory statements. This morning, Mr. Bulloch said that he represents approximately 82,000 retailers in Canada and that because of the strong competition in the country, they will

## [Text]

pays, ils ne seront même pas capables d'imposer les 7 p. 100 en entier. D'un autre côté, on s'inquiète du fait que les 13,5 p. 100 actuels puissent demeurer et que des gens puissent en profiter. C'est tellement contradictoire, que c'est la raison pour laquelle je vous demandais si vous pensiez que le marché était assez compétitif pour permettre d'effacer cette taxe aux manufacturiers.

**Mr. McKendry:** I do not know.

• 1625

**The Chairman:** Thank you very much, Mr. McKendry. We appreciate your time and effort in coming here today.

**Mr. McKendry:** Thank you very much.

**The Chairman:** For the information of committee members, we meet again at 6.15 p.m. with Sears Canada and the Canadian Union of Public Employees at 7 p.m.

The meeting is adjourned.

## EVENING SITTING

• 1819

**The Chairman:** Order, please.

Ladies and Gentlemen, we will begin our meeting now. I welcome this evening representatives from Sears Canada. Thank you very much for making the time available to the committee to come.

As we discussed informally before the meeting began, the events of today have had national and perhaps historic significance and are preoccupying the time of most Members of Parliament this evening. Most government members are involved in caucuses, I know. I thank Mr. Rodriguez for being here now so we can have this quorum to hear your important testimony.

• 1820

With that I yield the floor to you. If you have a brief statement, I am sure we will have a few questions.

**Ms Albina Klowak (Assistant to President/CEO, Sears Canada Inc.):** With me I have Bob Westlake, our national comptroller for taxation.

Sears welcomes the opportunity to present our views to this committee. The GST is an issue of considerable importance to us, because it is our customers who will ultimately bear the burden of this tax. We therefore have a strong interest in ensuring that the tax is introduced and presented in a way that is understandable to our customers.

We at Sears are committed to maintaining our current high level of customer confidence and trust by ensuring that all actions taken demonstrate our desire to be totally fair and honest with our customers during the transition from FST to GST.

## [Translation]

not be able to impose even the full 7% tax. On the other hand, we are concerned that the 13.5% tax will be maintained and that some people will pocket the difference. Since this approach flies in the face of what you've just said, that's why I asked you whether you were satisfied that the market was sufficiently competitive to allow for the elimination of this manufacturers sales tax.

**M. McKendry:** Je n'en sais rien.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur McKendry. Nous vous sommes reconnaissants d'avoir pris le temps de venir aujourd'hui.

**M. McKendry:** Merci beaucoup.

**Le président:** J'informe les membres du comité que nous nous réunissons à nouveau à 18h15 avec *Sears Canada* et le Syndicat canadien de la Fonction publique à 19 heures.

La séance est levée.

## SÉANCE DU SOIR

**Le président:** La séance est ouverte.

Mesdames et messieurs, nous allons maintenant commencer nos travaux. Je souhaite la bienvenue ce soir aux représentants de *Sears Canada*. Merci beaucoup d'accorder du temps au comité.

Comme nous en avons discuté officieusement avant le début de la séance, les événements de ce jour ont eu des répercussions nationales et peut-être historiques et sont un sujet de préoccupation ce soir pour la plupart des députés. Je sais que la plupart des membres du gouvernement participent aux caucus. Je remercie M. Rodriguez d'être ici maintenant et de nous permettre d'avoir le quorum pour entendre votre important témoignage.

Cela dit, je vous cède la parole. Si vous avez une brève déclaration à faire, je vous en prie et je suis sûr qu'elle suscitera quelques questions.

**Mme Albina Klowak (assistante du président-directeur général, Sears Canada Inc.):** J'ai à mes côtés Bob Westlake, notre vérificateur général pour les impôts et taxes.

Sears est heureux d'avoir la possibilité de faire connaître au comité son opinion. La TPS est une question très importante pour nous car ce sont nos clients qui en définitive devront supporter le fardeau de cette taxe. Nous avons donc tout intérêt à ce que cette taxe soit appliquée et présentée de façon à être compréhensible pour nos clients.

Chez Sears, nous voulons garder la grande confiance qu'a actuellement en nous notre clientèle en veillant à ce que toutes les mesures prises prouvent notre désir d'honnêteté totale envers nos clients pendant la période transitoire du passage de la TFV à la TPS.



*[Texte]*

Sears is Canada's largest single retailer, offering both retail and catalogue shopping from coast to coast. We operate 92 department stores, 17 clearance centres across Canada. Nearly 4 million Canadian families receive our catalogues each year. Their orders are filled through our stores or through one of more than 1,600 catalogue sales offices. Our revenues in 1989 were \$4.562 billion.

For the past eight months we have had a cross-functional GST committee within Sears. I might add that I have chaired that committee as one of my special projects and Bob Westlake has been very much a part of helping us steer through all of the operational issues that need to be dealt with. Our committee has dealt and is dealing with every aspect of the introduction and operation of the new tax.

Based on the work of this committee and reinforced by a study we have done with consumers, we feel there are three major issues of concern to us as retailers and to our customers. These concerns are how the price will be shown in relation to the price of goods and services, how retail prices will be re-established in the new GST environment, and how consumers will be informed of the FST versus GST impact. I would like to deal with each of these a little more fully.

Display of prices: as a part of being fair and honest with our customers, Sears will show the GST and provincial sales tax separately at point of sale. We feel it is important to make clear to our customers how much of the final cost of products and services is due to the taxes.

In February we conducted a survey among 400 heads of households, half male and half female. They represented a broad range of age, education, and income levels. They shopped at department stores, discount stores, and specialty stores. In other words, they were not just our customers but represented a broad range of segments of customers. Overwhelmingly these customers indicated a preference that the price be shown separately. Whatever the product, they wanted basic price, GST, and the total to be shown.

Price setting: where there are identified federal sales tax savings from suppliers, Sears is committed to passing these savings to our customers through selling price reductions. This will begin January 1. We have asked our merchandising organization to determine to the best of their ability the federal sales tax portion of our cost. These amounts will be reduced from supplier cost and passed on in their entirety to our customers.

We rely on our suppliers to identify the federal sales tax content in the cost of each item. If this request is not met by suppliers, we will make an estimate to the best of our ability. This process began in March of this year and is still ongoing, and we are confident that our customers can look forward to prices that are set fairly.

*[Traduction]*

Sears est le plus gros détaillant du Canada grâce à ses magasins de détail et à ses ventes par catalogue qui existent d'un océan à l'autre. Nous gérons 92 grands magasins et 17 centres de liquidation dans tout le Canada. Près de quatre millions de familles canadiennes reçoivent notre catalogue chaque année. Leurs commandes sont exécutées par nos magasins ou par un des quelque 1,600 bureaux de vente par catalogue. En 1989, nos recettes s'élevaient à 4,562 milliards de dollars.

Au cours des huit derniers mois, un comité de la TPS réunissant divers responsables s'est réuni chez Sears. J'ajouterais que j'en ai assumé la présidence, ce qui a constitué l'un de mes projets spéciaux, et que Bob Westlake nous a beaucoup aidés à traiter de toutes les questions pratiques qu'il fallait étudier. Notre comité a traité et traite tous les aspects de l'application et du fonctionnement de la nouvelle taxe.

En nous fondant sur le travail de ce comité ainsi que sur une étude réalisée auprès de nos consommateurs, nous estimons qu'il y a trois questions importantes qui nous posent des problèmes en tant que détaillants et qui en posent à nos clients. Il s'agit d'une part de savoir comment sera marqué le prix par rapport au prix des produits et services, comment les prix du détail seront fixés avec la nouvelle TPS et comment les consommateurs seront informés des répercussions de la TFV par rapport à la TPS. J'aimerais aborder de façon plus détaillée chacun de ces problèmes.

L'affichage des prix: afin d'être juste et honnête avec ses clients, Sears indiquera la TPS et la taxe provinciale de vente séparément, au point de vente. Nous estimons qu'il est important que nos clients sachent précisément quelle part revient aux taxes dans le coût final des produits et services.

En février, nous avons réalisé un sondage auprès de 400 chefs de famille, parmi lesquels il y avait autant d'hommes que de femmes. Ils constituaient un échantillon représentant des tranches d'âge, des niveaux d'instruction et des revenus très divers. Ils faisaient leurs achats dans des grands magasins, des magasins à rabais et des boutiques spécialisées. En d'autres termes, ce n'était pas uniquement nos clients, mais ils représentaient un large éventail de segments de clientèle. Ces clients ont indiqué en grande majorité qu'ils préféreraient voir le prix marqué séparément. Quel que soit le produit, ils voulaient que le prix de base, la TPS et le total soient indiqués.

L'établissement des prix: lorsque les fournisseurs montreront quelles sont les économies réalisées du fait de la taxe fédérale de vente, Sears s'engage à répercuter ses économies sur ses clients en réduisant le prix de vente. Cela commencera le 1<sup>er</sup> janvier. Nous avons demandé à notre organisme de merchandising de nous donner une idée la plus précise possible de la part de la taxe fédérale de vente dans nos coûts. Ces montants seront déduits du prix du fournisseur et nos clients bénéficieront intégralement de cette réduction.

Nous comptons sur nos fournisseurs pour préciser la part de la taxe fédérale de vente dans le prix de chaque article. Si nos fournisseurs ne répondaient pas à cette demande, nous évaluerions cette part au mieux de nos possibilités. L'opération a commencé en mars de cette année et se poursuit toujours. Nous sommes sûrs que nos clients pourront attendre des prix fixés de façon équitable.

[Text]

• 1825

That being said, it must be recognized that commodity by commodity there are a number of other influences that will continue to operate throughout 1991 and thereafter, and price changes are an example. January is typically a time when our suppliers reset their prices to accommodate inflationary increases in their costs.

Our buyers have been requested to do everything in their power to avoid taking cost increases from our suppliers for at least the first six months of 1991. Any savings where the tax reduction is sufficient to reduce prices will disappear in the consumers' perception in an era of potential 5% price inflation which is currently the era that we have. And it would seem from our economic forecast that the likelihood of that inflation level continuing at the 5% level is quite possible. We believe it will be necessary for us to delay price increases wherever possible to demonstrate to our customers that we have passed on all of the FST savings in our selling prices.

Sears is also committed to maintaining and not increasing our 1990 dollar gross margins throughout the spring season of 1991, to demonstrate our intention of gaining no profit from the transition from FST to GST.

Finally, market realities and overall economic conditions have a powerful influence on the retailing environment. These influences vary from product to product. Currently, the economy is soft and retail sales are generally below last year's. This weakness in consumer demand is forecast to continue for some time.

All other countries that have introduced a GST-type tax have experienced a sharp decline in sales following the inception of the tax. In combination, we believe that all these factors will create a climate which will not be conducive to price increases next year.

Last, the transitional problems. Our consumer study in February indicated that the majority, 58%, thought the GST was a new tax. They were not aware that it was replacing the FST. Some 84% of consumers anticipated that all merchandise prices on all products from clothing to bedding to furniture and appliances would increase. This aspect of the study reinforced our commitment to provide our customers with an explanation of the FST-GST impact and with a statement of policy regarding Sears' handling of the transition. We are currently evaluating how best to communicate with our customers in signage, advertising flyers, booklets, brochures and pamphlets. Special training sessions will also be developed for all of our sales people.

Our studies also indicate that customers feel threatened and unable to cope with the difficulties of the double calculation for the GST and provincial sales taxes. We strongly urge co-operation and co-ordination between the two

[Translation]

Cela dit, il faut reconnaître que selon les articles, diverses autres influences se feront sentir encore tout au long de l'année 1991 et par la suite; l'évolution des prix en est un exemple. C'est normalement en janvier que nos fournisseurs fixent à nouveau leurs prix afin de tenir compte des augmentations dues à l'inflation dans leurs prix.

Nous avons demandé à nos acheteurs de faire tout leur possible pour éviter de prendre en compte ces augmentations des fournisseurs pendant le premier semestre de 1991 au moins. Toutes les économies pour lesquelles la réduction de la taxe est suffisante pour permettre de baisser le prix ne seront pas visibles par le consommateur à une époque où l'inflation des prix pourrait être de 5 p. 100, ce qui correspond à la situation actuelle. Et il semble, d'après nos prévisions économiques, qu'il est tout à fait vraisemblable que le taux de l'inflation se maintienne à 5 p. 100. Nous estimons nécessaire de reporter à plus tard les augmentations de prix, chaque fois que cela est possible, afin de montrer à nos clients que nous avons répercuté sur nos prix de vente les économies de TFV.

Sears veut aussi maintenir sa marge brute de 1990 sans l'augmenter tout au long du printemps 1991 afin de montrer notre intention de ne pas tirer profit du passage de la TFV à la TPS.

Enfin, la situation du marché et les conditions économiques générales ont une forte influence sur la vente de détail. Elle varie cependant selon le produit. À l'heure actuelle, l'économie est faible et les ventes de détail sont généralement inférieures à celles de l'an dernier. Selon les prévisions, cette faiblesse de la demande des consommateurs va se maintenir pendant un certain temps.

Tous les autres pays qui ont adopté une taxe du type de la TPS ont constaté une nette diminution des ventes à la suite de l'entrée en vigueur de la taxe. Nous pensons que tous ces facteurs réunis créeront un climat défavorable à l'augmentation des prix, l'année prochaine.

Les problèmes de transition pour finir. D'après notre étude réalisée en février auprès des consommateurs, la majorité des gens, 58 p. 100, estiment que la TPS est une nouvelle taxe. Ils ne savent pas qu'elle remplace la TFV. Quatre-vingt-quatre p. 100 des consommateurs pensent que le prix des marchandises, pour tous les produits, des vêtements à la literie, en passant par les meubles et les appareils ménagers, va augmenter. Cet aspect du sondage renforce encore notre volonté de fournir à nos clients une explication concernant les répercussions de la TFV/TPS et une déclaration de politique concernant la façon dont Sears va aborder cette transition. Nous essayons de voir actuellement quel serait le meilleur moyen de communiquer avec notre clientèle à l'aide de panneaux, de dépliants publicitaires, et de brochures. Nous allons également organiser des séances spéciales de formation à l'intention de tout notre personnel de vente.

Nos études ont également montré que nos clients se sentent menacés et incapables de faire face aux problèmes du double calcul de la TPS et de la taxe provinciale de vente. Nous prions instamment les gouvernements fédéral et



[Texte]

levels of government to work toward integration of federal and provincial commodity taxes as soon as possible. The challenge remains for Sears and I believe for all of us here, government, consumer representatives and the media, to provide information to help consumers understand and deal with the GST.

I personally commend government on the advertising. I brought the flyer with me because I felt that the flyer that has recently been distributed was an excellent move on the part of government to work toward the kind of communicating that I believe we all must do to help our customers understand.

All of us at Sears are working toward eliminating as much as possible the confusion surrounding the GST and helping our customers to understand the impact of pricing under the GST. Thank you.

**The Chairman:** Thank you very much. First, let me offer a couple of words of congratulation on what appears to be a pretty responsible corporate citizenship program that you are involved in and certainly your attempts to educate your customers and clients and suppliers and everyone else. It is most admirable.

• 1830

I have a couple of points here related to what you have told us. First, regarding your display of prices, you are committing to showing a product net of tax. I am not quite sure whether you are telling us that this will be on the ticket or the price of the item, as indicated on the item, or whether it will be on a cash register type of receipt.

**Ms Klowak:** No. At the present time we are not able to show the price on the individual tags, but we are committed to showing it on the bill of sale at the point of sale. As part of the evaluation we are doing currently, certainly from our own study and from our general understanding of what is needed, we realize that we must find some way to have the customers understand what the total price of that product will be before they reach the check-out or the cash register. How we can best do it short of being able to put a tag on every item is something we are looking at and probably is one of our highest priorities.

**The Chairman:** The price tag will indicate the cost of the item without any tax component.

**Ms Klowak:** At this point in time we simply do not have systems capability to be able to create every ticket to show the different taxes.

**The Chairman:** I have another question. Do you anticipate that a number of other large retailers will probably find them adopting a similar situation?

**Ms Klowak:** It is very difficult for me to speak for the entire retail community. I believe Alasdair J. McKichan is appearing before the committee in early June.

**The Chairman:** Yes, he is.

**Ms Klowak:** I think you will find that within the brief the council presents, they will try to present what would be the views of the total retail community they represent. I have some private views, but I think it would be remiss for me to deal with them.

[Traduction]

provinciaux de coopérer et de coordonner leurs efforts afin d'intégrer le plus rapidement possible les taxes fédérale et provinciales sur les produits. Il faudrait encore que Sears, comme nous tous d'ailleurs, qu'il s'agisse du gouvernement, des représentants des consommateurs et des médias, fournisse les renseignements nécessaires pour aider les consommateurs à comprendre la TPS et à y faire face.

Je félicite personnellement le gouvernement pour le document d'information qu'il a fait parvenir au public. J'ai amené le dépliant avec moi car j'estime qu'il constitue une excellente mesure de la part du gouvernement en vue de communiquer, ce que nous devons tous faire, afin d'aider nos clients à comprendre.

Nous nous efforçons tous chez Sears de dissiper le plus possible la confusion qui entoure la TPS et d'aider nos clients à comprendre les répercussions de l'établissement des prix avec la TPS. Merci.

**Le président:** Merci beaucoup. Je dois avant tout vous féliciter pour ce qui semble être un programme très intelligent de la part de votre société à l'intention du public et pour vos tentatives en vue d'éduquer vos clients, vos fournisseurs et tous les autres. C'est tout à fait admirable.

J'ai quelques questions à poser sur ce que vous avez dit. Tout d'abord, pour ce qui est de montrer les prix, vous dites que vous voulez donner le prix du produit hors taxe. Je ne sais si vous voulez dire que cela figurera sur l'étiquette portant le prix, qui figure sur l'article, ou si cela figurera sur le ticket de caisse.

**Mme Klowak:** Non. Pour l'instant, il ne nous est pas possible de le faire figurer sur les étiquettes de prix, mais nous nous engageons à le préciser sur le ticket de caisse. Dans le cadre de l'évaluation que nous effectuons à l'heure actuelle, et d'après notre étude ainsi que d'après ce qui semble être nécessaire de façon générale, nous comprenons qu'il nous faut trouver un moyen de faire comprendre aux clients quel sera le prix total du produit avant qu'ils arrivent à la caisse. À défaut de pouvoir l'indiquer sur une étiquette pour chaque article, nous essayons de trouver le meilleur moyen pour donner ce renseignement et c'est sans doute notre priorité.

**Le président:** L'étiquette du prix portera le prix de l'article sans préciser la part de la taxe.

**Mme Klowak:** Pour l'instant, nous n'avons pas la possibilité technique de réaliser des étiquettes portant les différentes taxes.

**Le président:** J'ai une autre question. Pensez-vous que de nombreux autres gros détaillants en viendront à adopter la même attitude?

**Mme Klowak:** Il m'est très difficile de parler au nom de tous les détaillants. Je crois que Alasdair J. McKichan doit comparaître devant le comité début juin.

**Le président:** Oui, en effet.

**Mme Klowak:** J'imagine que vous constaterez que dans le mémoire présenté par le Conseil, on donnera l'opinion de l'ensemble des détaillants représentés. J'ai un avis personnel là-dessus, mais je pense qu'il serait mal venu de ma part de vous le donner.

[Text]

**The Chairman:** I am not asking for the whole retail community, but rather those department stores you compete with.

**Ms Klowak:** I think I could safely say that it is my sense of things that the large retailers generally will take the same approach we are taking.

**The Chairman:** If you price an item with the amount of the item on the price tag without tax, and then I pick it up from the shelf and take it to your sales centre and I purchase it, will the GST be very visible to me?

**Ms Klowak:** It will be visible on your bill of sale, absolutely. You will have the price of the item, you will have the GST amount and then you will have a total.

**The Chairman:** It will be indicated like provincial sales tax.

**Ms Klowak:** Yes, and also the PST where applicable.

**The Chairman:** The GST will be totally visible at Sears stores.

**Ms Klowak:** Yes, it will. I am sorry I cannot leave this with you, but I think I can show you an example very roughly of what... For instance, if I bought a book, a sweater, and a TV, three items, on the bill of sale you will see the price for the book, the price for the sweater and the price for the TV set. Let us assume they total together \$585.85. The next entry on the point-of-sale document you would see—the bill of sale—would be GST, the amount; directly below it you would see PST where it is applicable; and then you would see a total. Each element of the cost will be totally visible to the consumer.

**Mr. MacLellan:** Thank you very much for coming this evening. I apologize for being late.

**Ms Klowak:** I understand there are many other priorities currently in the House.

**Mr. MacLellan:** You say you would like to have the customer know about the GST before he or she gets to the check-out counter, yet you have not really decided how you are going to do that.

• 1835

**Ms Klowak:** It is a very difficult issue to resolve. We simply have not been able to find a way to generate that kind of information item by item. There are just so many problems. We are looking at alternative ways to inform the customer when he is looking at the item itself. It could be price points on some form of signage that would give the taxes and the final pricing. We could have a list of all the price points. We do not know. We are looking at it very carefully to try to do the best that we can to deal with it.

**Mr. MacLellan:** You are definitely not going to include the GST in with the price of the item on the shelf.

**Ms Klowak:** No, we are not. This is a corporate policy decision we have made. We have shared that with the Retail Council.

[Translation]

**Le président:** Je ne veux pas parler de l'ensemble des détaillants, mais plutôt des grands magasins qui vous font concurrence.

**Mme Klowak:** Je pense pouvoir dire qu'à mon avis les gros détaillants vont en général adopter la même attitude que nous.

**Le président:** Si le prix donné sur l'étiquette ne comporte pas la taxe, lorsque je prends un article sur une étagère et que je vais à la caisse pour le payer, où apparaîtra la TPS?

**Mme Klowak:** Elle figurera sur votre ticket de caisse. Vous aurez le prix de l'article, vous aurez le montant de la TPS et vous aurez le total.

**Le président:** Ce sera donc indiqué comme la taxe provinciale de vente.

**Mme Klowak:** Oui, ainsi que la TPV, lorsqu'elle existe.

**Le président:** La TPS sera clairement indiquée dans tous les magasins Sears.

**Mme Klowak:** Absolument. Je regrette de ne pas pouvoir vous laisser ce document, car je pense qu'il constitue une illustration approximative de ce qui... Par exemple, si vous achetez un livre, un chandail et une télévision, trois articles, sur le ticket de caisse vous verrez le prix du livre, le prix du chandail et le prix du poste de télévision. Admettons que le total soit de 585,85\$. Vous verrez ensuite sur le ticket de caisse la TPS, puis immédiatement en-dessous la TPV, lorsqu'elle existe; et vous aurez enfin le total. Chaque élément du prix sera bien indiqué au consommateur.

**M. MacLellan:** Merci beaucoup d'être venus ce soir. Je vous demande de m'excuser pour mon retard.

**Mme Klowak:** Je sais que vous avez beaucoup d'autres priorités actuellement à la Chambre.

**M. MacLellan:** Vous dites que vous voulez que le client sache quelle sera la TPS avant d'arriver à la caisse, mais vous n'avez pas encore décidé de la manière dont vous allez l'indiquer.

**Mme Klowak:** C'est une question très difficile à résoudre. Nous n'avons pas pu trouver le moyen de donner ces renseignements pour chaque article. Il y a tellement de problèmes. Nous essayons de trouver d'autres moyens pour informer le client au moment où il regarde l'article. Il pourrait s'agir de prix figurant sur des panneaux où l'on aurait la taxe et le prix final. On pourrait avoir une liste de tous les prix. Nous ne savons pas encore. Nous étudions le problème avec grand soin afin de trouver la meilleure solution.

**M. MacLellan:** Mais vous n'allez de toute façon pas intégrer la TPS au prix figurant sur l'article lorsqu'il est encore sur le rayon.

**Mme Klowak:** Non. Cette décision a été prise par la société. Nous en avons fait part au Conseil canadien du commerce de détail.



[Texte]

**Mr. MacLellan:** You say you are going to rely on your suppliers to identify the federal sales tax content in the cost of each item. You say that if the request is not met by suppliers, you will make an estimate to the best of your ability. This is not going to be an easy thing to do.

**Ms Klowak:** No.

**Mr. MacLellan:** How are you going to do it, then?

**Ms Klowak:** I did not indicate the time we have. This effort began in March, and we really need to have some position developed by the end of June. At this point, we are still in the process itself. We do not know what we are going to have or not have until we get a little further into the month.

**Mr. MacLellan:** At the end of June, are you going to assume that each item contained so much FST and then tell your suppliers you are making this assumption?

**Ms Klowak:** That is the approach we are taking now.

**Mr. Robert Westlake (Comptroller for Taxes, Sears Canada Inc.):** One of our fallbacks is the FST refund rate that the government is going to give us on the inventory, particularly in the short run. We will work with industry averages to try to ascertain what federal sales tax content there is. The Government of Canada has published some of those percentages. We will work first with the known content from suppliers, then we will go to industry averages, and then, failing all else, we will fall back on the refund policy percentage.

**Mr. MacLellan:** You are expecting co-operation from your suppliers, are you?

**Ms Klowak:** We believe we will have co-operation from many, maybe most. It becomes difficult when we get into revealing amounts that tend to indicate the margins people are operating within.

**Mr. MacLellan:** This is not a particularly good time to be imposing the new tax. Our economy is not exactly going up. There are, in fact, fears of a recession. Are you predicting that this GST is going to hurt sales in 1991 or maybe even before? Have you made any kind of allowance?

**Ms Klowak:** The economic environment, the trading environment, will have a major effect both before and after. It is our feeling that it will have a major effect on at least the first quarter of 1991. The difficulty is being able to predict with any sense of certainty just how different product areas are going to be affected. We feel we are going to have a very substantial slowdown in at least the first quarter of consumer spending, perhaps into the second. There are those who feel the second will also be affected.

**Mr. MacLellan:** How much of a slowdown? Have you any predictions?

• 1840

**Ms Klowak:** I have looked at the various economic forecasts, as I am sure everyone else has. People like the Conference Board and the bank people do publish quarterly forecasts. I have difficulty in accepting those because, as we

[Traduction]

**M. MacLellan:** Vous dites que vous comptez sur vos fournisseurs pour qu'ils indiquent la taxe fédérale de vente pour le prix de chaque article. Vous dites que s'ils ne le font pas, vous l'évaluerez au mieux de vos possibilités. Ce ne sera pas facile à faire.

**Mme Klowak:** Non.

**M. MacLellan:** Comment allez-vous donc procéder?

**Mme Klowak:** Je ne vous ai pas parlé du temps qu'il nous restait. Nous avons commencé à y travailler en mars et il nous faut arriver à une solution d'ici la fin juin. Pour l'instant, la question est à l'étude. Nous ne savons pas ce que nous aurons ou n'aurons pas avant quelques semaines.

**M. MacLellan:** Fin juin, allez-vous supposer que chaque article contient telle part de TFV pour dire ensuite à vos fournisseurs que vous avez fait cette évaluation?

**Mme Klowak:** C'est l'attitude que nous adoptons actuellement.

**M. Robert Westlake (vérificateur des impôts et taxes, Sears Canada Inc.):** Nous avons un autre recours, c'est le montant du remboursement de TFV que le gouvernement va nous accorder sur l'inventaire, surtout à court terme. Nous nous servirons des moyennes sectorielles pour vérifier la part de la taxe fédérale de vente. Le gouvernement du Canada a publié certains de ces pourcentages. Nous nous servirons en premier lieu du montant que nous aurons indiqué les fournisseurs, puis nous aurons recours aux moyennes sectorielles et enfin, si aucune des deux solutions précédentes n'est possible, nous aurons recours au pourcentage de remboursement.

**M. MacLellan:** Vous vous attendez à ce que vos fournisseurs collaborent?

**Mme Klowak:** Nous pensons qu'ils le feront pour la plupart. C'est un peu délicat lorsqu'il faut révéler les sommes qui tendent à montrer les marges dont on dispose.

**M. MacLellan:** Le moment n'est pas particulièrement bien choisi pour imposer une nouvelle taxe. Notre économie ne progresse pas vraiment. Nous craignons en fait une récession. Prévoyez-vous que cette TPS entraîne une diminution des ventes en 1991 et peut-être même avant? Avez-vous fait une sorte d'évaluation?

**Mme Klowak:** La situation économique, la situation du commerce aura des répercussions importantes aussi bien avant qu'après. Nous pensons que l'effet sera important au moins pendant le premier trimestre de 1991. Mais il est difficile de pouvoir prévoir avec certitude de quelle manière les différents types de produits vont être touchés. Nous pensons qu'il y aura un très net ralentissement des dépenses des consommateurs pendant au moins le premier trimestre, et peut-être une partie du deuxième. Certaines personnes pensent que le deuxième trimestre sera aussi touché.

**M. MacLellan:** Un ralentissement de quelle importance? Avez-vous fait des prévisions?

**Mme Klowak:** J'ai regardé les principales prévisions économiques, comme un peu tout le monde j'imagine. Le Conference Board et les institutions bancaires publient des prévisions trimestrielles. J'ai du mal à les accepter car,

[Text]

all know, if I went back and pulled all the quarterly forecasts we have had, and how it has actually turned out. . . My sense of it is that we will see at least a 5% to 10% decline. The trick, of course, is where and in what commodity goods.

**Mr. MacLellan:** Is there going to be an anticipatory effect as well in 1990, before we get to the actual date?

**Ms Klowak:** If we follow the pattern of what we have seen from other countries that imposed a GST type of tax, most of those countries experienced an increase in sales prior to the implementation of the tax. It is our feeling there will be some. Again, it is difficult to know exactly how much, and where.

**Mr. MacLellan:** I congratulate you. Sears has done a lot of anticipatory work on this, and I think it is going to be a very difficult transition—

**Ms Klowak:** Yes, it is.

**Mr. MacLellan:** —even for a large company like Sears.

**Ms Klowak:** We have a concern beyond our own environment. We are doing everything we can to try to help the understanding of what is going on. We have a great concern for the overall retailing environment because I think, Mr. Chairman, to your point, it would seem likely. Although I am sure Alasdair can provide much more of a broad consensus across all retailing, it would seem highly likely to me that generally some of the smaller retailers may not necessarily show the GST separately. If that is the case, you are going to have this difficulty on the part of consumers to understand what the price is.

**Mr. MacLellan:** That is right.

**Ms Klowak:** So we are very concerned.

**Mr. MacLellan:** It could be very confusing. One of the reasons they may not be able to show it separately is the problem of getting new cash registers in time.

**Ms Klowak:** Well, that is certainly part of it.

**Mr. MacLellan:** Is Sears experiencing any difficulty? Do they expect to have proper. . . ?

**Ms Klowak:** No, we have fairly sophisticated point-of-sale equipment that we are able to program to deal with the tax level. We had some minor areas of the business where we had to invest in new equipment. Generally it would be true that most large retail organizations in Canada have been making, and will continue to make, major investments in technology. That is part of staying in the race.

**Mr. Rodriguez:** Of course, Sears gets their things from suppliers. You get all your products from suppliers.

**Ms Klowak:** Yes.

**Mr. Rodriguez:** And they get them from suppliers.

**Ms Klowak:** Yes.

[Translation]

comme nous le savons tous, si nous revenions en arrière pour reprendre toutes les prévisions trimestrielles à la lumière de ce qui s'est effectivement produit. . . Je crois que l'on constaterait au moins une baisse de 5 à 10 p. 100. Reste à savoir dans quels secteurs et pour quels produits.

**M. MacLellan:** Va-t-il y avoir un effet anticipé également en 1990, avant qu'on arrive à la date d'application?

**Mme Klowak:** Si nous observons ce qui s'est produit dans d'autres pays qui ont imposé une taxe de type TPS, il y a eu dans la plupart d'entre eux une augmentation des ventes avant l'entrée en vigueur de la taxe. Je pense que nous verrons cela d'une certaine manière. Encore une fois, il est très difficile de savoir exactement qu'elle sera son importance et où elle se produira.

**M. MacLellan:** Je vous félicite. Sears a fait beaucoup de travail à l'avance pour cette taxe et je pense qu'il va y avoir une transition très difficile. . .

**Mme Klowak:** En effet.

**M. MacLellan:** . . . même pour les grosses sociétés comme Sears.

**Mme Klowak:** Nous ne nous occupons pas uniquement de notre secteur. Nous faisons tout notre possible pour permettre de mieux comprendre ce qui se passe. Nous nous inquiétons beaucoup du secteur de la vente de détail en général car nous pensons, monsieur le président, que cela va être le cas, comme vous le dites. S'il est à peu près certain qu'Alasdair vous donne l'opinion beaucoup plus générale de tout le secteur du détail, il me semble très vraisemblable que certains petits détaillants n'indiquent pas nécessairement la TPS séparément. Si tel est le cas, les consommateurs auront du mal à voir quel est le prix.

**M. MacLellan:** C'est exact.

**Mme Klowak:** Cela nous inquiète donc beaucoup.

**M. MacLellan:** Tout cela pourrait être très confus. Il se pourrait notamment qu'ils ne puissent pas indiquer séparément ce montant parce qu'ils n'ont pas pu obtenir à temps de nouvelles caisses enregistreuse.

**Mme Klowak:** C'est certainement là une partie du problème.

**M. MacLellan:** A-t-on des difficultés à ce sujet chez Sears? Pensez-vous avoir. . . ?

**Mme Klowak:** Non, nous avons aux points de vente des appareils assez complexes que nous pouvons programmer pour la taxe. Dans certains secteurs mineurs il nous a fallu investir dans de nouveaux appareils. On peut dire que de façon générale la plupart des grosses entreprises de détail canadiennes ont beaucoup investi dans la technologie et continueront à le faire. Il le faut, si l'on veut rester dans la course.

**M. Rodriguez:** Il est clair que Sears achète ses articles à des fournisseurs. Vous obtenez tous vos produits auprès de fournisseurs.

**Mme Klowak:** Oui.

**M. Rodriguez:** Eux-mêmes les obtiennent de fournisseurs.

**Mme Klowak:** Oui.



[Texte]

**Mr. Rodriguez:** I noticed you said that setting your price is one of the problems you had to deal with.

**Ms Klowak:** Yes.

**Mr. Rodriguez:** On page 2 there are identified federal sales tax savings from suppliers, so if there are not any savings and we ask you why the price has not come down, you will say it is because you did not get a reduction in the price from supplier X. If we go to supplier X, he may say there is none because supplier Y did not give him one. I see this is just a big jungle.

**Ms Klowak:** As Bob indicated, our approach to the situation at the present time is that we are asking our suppliers to identify it. If we do not have suppliers giving us that value, we will use the tables, as Bob referred to it, in those various commodities areas that the government has already published. Bob was correct. Then, failing that, if we have a grey area we will revert to the ratio government is going to give us—that is, the acceptable one to revalue our inventories to take that content out. So what I am really trying to say, Mr. Rodriguez, is—

**Mr. Rodriguez:** Do you mean you are going to give a reduction in price?

**Ms Klowak:** We will judge the FST content to the best of our ability, as I have said in the brief, and one could accept as a given that we do not intend to walk away from it then. We will assess some value.

**Mr. Rodriguez:** Let me get practical. Suppose you have bought glasses from your supplier. The price per glass is the same price as you got last year, the year before. Is that right?

**Ms Klowak:** Yes.

• 1845

**Mr. Rodriguez:** So there is no reduction in the price to you of the glass. You will then put the glass on sale to consumers and the price will be same as last year. The customer will ask you why the price of the glass has not gone down, because the FST has been removed, which amounted to 13.5%, and this tax is 7%. What are you going to say?

**Ms Klowak:** Perhaps Bob might want to comment on this, but if the supplier takes that glass, comes back to us and says the price is still \$1, to use a simple value, we would obviously discuss the FST content with that supplier and ask why it has not been taken out and the conversation would probably address the the issue of whether there are other cost increases.

That is why, in our position as we see it today, we are working very diligently with our suppliers to not accept any cost increases, which normally do come to us on the first of January because that is when most people start looking at new pricing. We are asking our suppliers not to increase prices for at least six months, so we are creating the environment in which we are asking our sources to not confuse the issue with a price increase, but to give us the FST value contained in that \$1.

[Traduction]

**M. Rodriguez:** Je constate que vous avez dit que l'établissement du prix était l'un des problèmes qu'il vous fallait régler.

**Mme Klowak:** Oui.

**M. Rodriguez:** A la page 2, vous parlez d'économies de taxe fédérale de vente précisées par les fournisseurs, de sorte que s'il n'y a pas d'économies et que l'on vous demande pourquoi le prix n'a pas baissé, vous direz que c'est parce que vous n'avez pas eu de réduction du prix de la part du fournisseur X. Si nous nous adressons au fournisseur X, il pourra dire qu'il n'y en a pas parce que le fournisseur Y ne lui en a pas accordée. C'est la jungle.

**Mme Klowak:** Comme Bob vous l'a dit, notre attitude actuellement consiste à demander à nos fournisseurs de l'indiquer. S'ils ne nous donnent pas cette valeur, nous aurons recours aux tables dont vous a parlé Bob qui ont déjà été publiées par le gouvernement pour divers produits. Bob a raison. Si ce n'est pas possible, si nous sommes dans une zone d'ombre, nous devons avoir recours au taux que le gouvernement nous accordera—c'est-à-dire au taux acceptable pour donner une nouvelle valeur à nos stocks et retrancher ce pourcentage. Ce que j'essaie donc de dire en réalité, monsieur Rodriguez, c'est. . .

**M. Rodriguez:** Voulez-vous dire que vous allez baisser le prix?

**Mme Klowak:** Nous évaluerons la part de la TFCV du mieux possible, comme nous le disons dans notre mémoire, et il faut accepter comme certain que nous n'allons pas nous défilier à ce moment-là. Nous évaluerons ce montant.

**M. Rodriguez:** Prenons un exemple pratique. Admettons que vous achetiez des verres à votre fournisseur. Le prix du verre est le même que celui de l'année dernière, ou plutôt l'année précédente. Est-ce exact?

**Mme Klowak:** Oui.

**M. Rodriguez:** Vous n'avez donc pas eu de réduction sur le prix du verre. Vous allez donc mettre le verre en vente pour vos consommateurs et le prix sera le même que l'année dernière. Le consommateur vous demandera pourquoi le prix du verre n'a pas baissé, étant donné que la TFCV a été supprimée, et qu'elle correspondait à 13,5 p. 100, et que la taxe actuelle est de 7 p. 100. Qu'allez-vous dire?

**Mme Klowak:** Bob souhaitera peut-être répondre à cette question, mais si le fournisseur prend ce verre et revient nous voir en disant que le prix est toujours 1\$, pour prendre une valeur, nous allons bien évidemment parler de la part de la TFCV avec le fournisseur et lui demander pourquoi il ne l'a pas retranchée et on aborderait sans doute alors la question des autres augmentations de frais.

C'est pourquoi, dans notre situation, telle que nous la concevons à l'heure actuelle, nous pressons nos fournisseurs de n'accepter aucune augmentation des prix, ce que nous voyons généralement le 1<sup>er</sup> janvier car c'est à ces moments-là que l'on envisage d'établir de nouveaux prix. Nous demandons à nos fournisseurs de ne pas augmenter leurs prix pendant au moins six mois, nous leur demandons de ne pas brouiller la situation en augmentant les prix, nous leur demandons de nous donner la valeur de la TFCV pour ce verre de 1\$.

[Text]

**Mr. Rodriguez:** But although that supplier may have the best intentions, the cost of administering has increased for him and he cannot hold the line, but must keep that price up, so he cannot reduce the price. So are you creating expectations for your customers that cannot be fulfilled?

Sears would be in a worse position ultimately than at the beginning, because you made the situation sound very nice, with no price increases for six months after January 1. Once that type of policy gets out, people are expecting it, but then they come into Sears and find that is not the reality.

**Ms Klowak:** What we are saying in this room we will not necessarily shout from the roof tops.

**Mr. Rodriguez:** The press is here.

**Ms Klowak:** We are going to work very hard at asking our suppliers to co-operate with us. That is our commitment.

**Mr. Rodriguez:** What about inventory, on which you will receive a refund from the federal government? With regard to all those items in your inventory at the time of introduction of the GST, can customers of Sears expect to see a direct reduction in the price of those items you have had in inventory?

**Mr. Westlake:** We are corporately committed to passing on the federal sales tax content in the inventory. If we have bought the goods through an importer or if they have passed through the wholesaler distribution chains, we may not be able to identify the exact federal sales tax on each individual product. In that case, we will again fall back on industry averages or on the refund percentage amounts that the government will give us, as a reasonable measure of the federal sales tax content in those goods.

**Mr. Rodriguez:** The answer is then yes. Am I to understand that customers can expect a lower price on the items you have had in inventory?

**Mr. Westlake:** The price on the tickets of those items should come down, yes.

**Mr. Rodriguez:** It should come down. It will come down, because you are going to receive the money from the government.

**Mr. Westlake:** Right.

**Mr. Rodriguez:** I notice that your total sales amounted to \$4 billion. When you collect the GST you are allowed three months in which to refund the money to the government, is that correct?

**Mr. Westlake:** No. We have only a month, because we must file monthly.

**Mr. Rodriguez:** So I presume you will take that GST you have collected and invest it for 30 days.

[Translation]

**M. Rodriguez:** Même si ce fournisseur a les meilleures intentions du monde, les frais d'administration ont peut-être augmenté pour lui et il ne peut pas réagir comme prévu mais est obligé de maintenir le prix; il ne peut donc pas le baisser. N'êtes-vous donc pas en train de faire des promesses à vos clients que vous ne pourrez pas tenir?

Sears serait en définitive dans une situation pire qu'au début parce que vous avez fait paraître la situation assez bonne en n'augmentant pas les prix pendant six mois après le 1<sup>er</sup> janvier. Une fois qu'on annonce ce type de politique, le public l'attend et lorsqu'il vient chez Sears, il verra qu'elle ne s'est pas traduite dans les faits.

**Mme Klowak:** Ce que nous disons dans cette salle, nous n'allons pas nécessairement le crier sur les toits.

**M. Rodriguez:** La presse est présente.

**Mme Klowak:** Nous allons faire de gros efforts pour demander à nos fournisseurs de collaborer. Nous nous y engageons.

**M. Rodriguez:** Que dire des stocks sur lesquels vous recevrez un remboursement du gouvernement fédéral? Pour tous les articles figurant dans votre stock au moment de l'application de la TPS, les clients de Sears peuvent-ils attendre une réduction directe du prix de ces articles correspondant à ce que vous avez obtenu comme remboursement sur les stocks?

**M. Westlake:** Notre société s'est engagée à répercuter la part de la taxe fédérale de vente dans la valeur des stocks. Si nous avons acheté ces articles-là d'un importateur ou s'ils sont passés par les circuits de distribution en gros, il ne sera peut-être pas possible de voir exactement quelle est la taxe fédérale de vente pour chaque produit. Dans ce cas, nous aurons encore une fois recours aux moyennes sectorielles ou au pourcentage de remboursement que nous accordera le gouvernement pour mesurer de façon raisonnable la part de la taxe fédérale de vente sur ces produits.

**M. Rodriguez:** La réponse est donc oui. Dois-je comprendre que les clients peuvent attendre un prix inférieur pour les articles venant de vos stocks?

**M. Westlake:** Le prix figurant sur les étiquettes de ces articles devrait baisser, oui.

**M. Rodriguez:** Il devrait baisser. Il va baisser parce que vous allez recevoir de l'argent du gouvernement.

**M. Westlake:** Exactement.

**M. Rodriguez:** Je constate que le total de vos ventes s'élevait à 4 milliards de dollars. Lorsque vous percevez la TPS, vous avez trois mois pour rembourser le gouvernement, n'est-ce pas?

**M. Westlake:** Non. Nous n'avons qu'un mois, car nous devons faire des déclarations mensuelles.

**M. Rodriguez:** J'imagine donc que vous allez investir pendant 30 jours la TPS que vous avez perçue.



[Texte]

**Mr. Westlake:** We will probably not have it for a full 30 days. Part of the amount would be offset by the GST we must pay on our purchases of inventory and capital goods and we will be claiming input tax credit for those items. We will be taking that tax and offsetting it against the tax we collect from customers at point of sale. We do anticipate a probable positive cashflow once the system is rolling.

• 1850

**Mr. Rodriguez:** Can you guesstimate how much that positive cashflow would be? Would it be \$100 million?

**Mr. Westlake:** No, it would never be that high.

**Mr. Rodriguez:** You were praising a flyer. Under the heading "So Some Prices Would Go Up and Others Would Come Down. How Will I Know If I Am Being Treated Fairly?" on page 4, item number 3, it says:

The government is establishing an information office for consumers. Before the introduction of the goods and services tax, this office will advertise the changes in price you should expect for most of the things you buy. After the introduction of the GST you can call the consumer office with complaints, if you do not think that you are being fairly treated. They will be there to help you.

That means items you are going to be selling in Sears. Do you foresee a problem with the government publishing, advertising changes in price that customers can expect if they come into your store and do not see those prices they expect? Boy, will you be dealing with the bureaucracy!

**Ms Klowak:** I do not think it would be appropriate for us to comment. I can only assume this was meant to be generic.

**Mr. Rodriguez:** Is this practical? Can this work?

**Ms Klowak:** Again, it is a question of just what is meant by the paragraph, and I would assume that government will provide some understanding for all of us. If it is generic through commodity areas, that is one thing.

**Mr. Rodriguez:** But you are dealing in consumer goods. You are fairly extensive and the largest in Canada. Is it possible for a government agency to be able to publish and advertise prices for most of the things you buy and say that this is what you can expect when you go into the stores? If you come with this flyer and see that the price they have at Sears does not correspond, are you ever going to raise Cain.

**Ms Klowak:** I frankly do not think I can comment on the government statement.

**Mr. Rodriguez:** Just comment on the practicality.

**Ms Klowak:** It would be unfortunate for us to get into trying to interpret what was meant by that paragraph before we are given some sense and understanding.

**Mr. Rodriguez:** But you praised it.

[Traduction]

**M. Westlake:** Nous ne l'aurons sans doute pas pendant 30 jours complets. Ce montant sera en partie compensé par la TPS que nous devons payer sur nos achats de stocks et de biens d'équipement et nous demanderons un crédit pour la taxe sur intrants pour ces articles. Nous prendons donc cette taxe et nous la compenserons avec la taxe que nous percevons des clients au point de vente. Une fois que le système sera bien en place, nous prévoyons une encaisse positive.

**M. Rodriguez:** Pouvez-vous évaluer cette encaisse positive? Pourrait-il s'agir de 100 millions de dollars?

**M. Westlake:** Non, pas autant.

**M. Rodriguez:** Vous faisiez l'éloge d'un dépliant. Sous le titre «Certains prix vont donc augmenter et d'autres baisser. Comment savoir si on me traite équitablement?», à la page 4, au numéro 3, on dit que:

Le gouvernement est en train de créer un bureau d'information à l'intention des consommateurs. Avant que la taxe sur les produits et services ne soit appliquée, ce bureau vous indiquera les changements de prix auxquels vous pouvez vous attendre pour la plupart des choses que vous achetez. Une fois que la TPS sera entrée en vigueur, vous pourrez appeler le bureau des consommateurs pour faire des réclamations si vous estimez ne pas avoir été traité équitablement. Il est là pour vous aider.

Cela vaut pour les articles que vous allez vendre chez Sears. Ne pensez-vous pas que ce soit un problème que le gouvernement publie et annonce les changements de prix que les clients peuvent attendre, si, en venant dans votre magasin, ceux-ci constatent que ce ne sont pas les prix qu'ils attendaient? Vous allez alors avoir affaire à la bureaucratie!

**Mme Klowak:** Ce n'est pas à nous de nous prononcer là-dessus. J'imagine que cela doit avoir une portée générale.

**M. Rodriguez:** Cela peut-il marcher dans la pratique?

**Mme Klowak:** Encore une fois, il s'agit de la signification du paragraphe et j'imagine que le gouvernement va nous l'expliquer à tous. Si c'est général par secteur de produits c'est une chose.

**M. Rodriguez:** Mais il s'agit de biens de consommation. Vous êtes assez important et la plus grande chaîne du Canada. Est-il possible qu'un organisme gouvernemental publie et annonce les prix de la plupart des articles que vous achetez en disant que c'est ce que le consommateur doit attendre lorsqu'il va dans les magasins? S'il arrive avec ce dépliant et s'il constate que le prix de Sears ne correspond pas à ce qu'on annonce, ne va-t-il pas être en furie?

**Mme Klowak:** Je ne pense pas qu'il m'incombe de commenter les déclarations du gouvernement.

**M. Rodriguez:** Parlez simplement de l'aspect pratique.

**Mme Klowak:** Il serait mal venu de notre part d'essayer d'interpréter un paragraphe avant qu'on nous ait fourni quelques explications.

**M. Rodriguez:** Vous l'avez vanté.

[Text]

**Ms Klowak:** I think it is good to have information. I was not debating the quality of the information. I simply commented that it is important we do whatever we can to try to help consumers.

**Mr. Rodriguez:** By the same token, we are not to mislead or create expectations in consumers that cannot be fulfilled. This sounds like consumers will have some sort of—

**Ms Klowak:** I think it would be inappropriate for us to venture an opinion as to what is meant by that paragraph.

**Mr. Rodriguez:** Sears does not manufacture anything; other people manufacture under contract to Sears, correct? Take refrigerators, for example. You have a contract with a supplier and they put your brand name on it.

**Ms Klowak:** And develop the product to our specifications. It varies from product to product as to how the product is developed.

**Mr. Rodriguez:** In the manufacture of refrigerators, for example, a lot of parts that go into the refrigerator will carry federal sales tax. Have you devised a system within Sears for those items that you exercise some control over as to how much of a savings customers can expect on those big ticket items like refrigerators, television sets?

**Ms Klowak:** Are you referring to the component materials?

**Mr. Rodriguez:** The final product. . .

**Ms Klowak:** If I understand your question, it is whether we have reached a point where we have an understanding of what our prices will be. No, we have not. You can appreciate that if we have a window from March until the end of June where we are asking for our manufacturers to identify the FST, we have not completed that process.

• 1855

So at this point in time we are still in the midst of doing the negotiating and the work with our suppliers and the other people who would be involved.

**Mr. Rodriguez:** I just ask you that because we had the automobile dealers in. They were able to give some rough projections as to how much of a saving the consumer will get when he purchases a big-ticket item, such as a car. I thought maybe you had done the same thing with respect to your big-ticket items, such as refrigerators.

**Ms Klowak:** We are really not at that point.

**The Chairman:** We have three or four minutes remaining. May I ask a couple of points on behalf of the government?

**Mr. Rodriguez:** You do not exactly have overwhelming support over there in the government benches, so you might as well.

**The Chairman:** There has been some talk about a slowdown in consumer spending. You mentioned this yourself in terms of the projections for the first quarter of 1991. In your opinion, does a slowdown in consumer spending

[Translation]

**Mme Klowak:** J'estime qu'il est bon d'être informé. Je ne parlais pas de la qualité des renseignements. Je voulais tout simplement dire qu'il est important de faire tout son possible pour aider les consommateurs.

**M. Rodriguez:** De même, nous ne devons pas tromper les consommateurs ni leur faire des promesses que nous ne pourrions pas tenir. Il semble que les consommateurs aient une certaine. . .

**Mme Klowak:** Je crois qu'il serait mal venu en deux mots de notre part de risquer une opinion sur le sens de ce paragraphe.

**M. Rodriguez:** Sears ne fabrique rien; ce sont d'autres personnes qui fabriquent sous contrat pour Sears, n'est-ce pas? Prenons par exemple les réfrigérateurs. Vous avez un contrat avec un fournisseur qui met votre nom de marque sur l'appareil.

**Mme Klowak:** Et qui fabrique le produit selon nos spécifications. La fabrication est différente pour chaque produit.

**M. Rodriguez:** Pour la fabrication des réfrigérateurs, par exemple, de nombreuses pièces qui entrent dans la composition de cet appareil seront assujetties à la taxe fédérale de vente. Avez-vous prévu un système chez Sears pour ces articles pour lesquels vous avez un certain contrôle afin de voir combien le client peut espérer économiser sur de gros articles comme les réfrigérateurs et les postes de télévision?

**Mme Klowak:** Voulez-vous parler des pièces détachées?

**M. Rodriguez:** Le produit fini. . .

**Mme Klowak:** Si j'ai bien compris votre question, vous voulez savoir si à un certain moment nous arrivons à voir quel sera notre prix. Non. Vous comprendrez que si nous avons un créneau de mars jusqu'à la fin juin pendant lequel nous demanderons à nos fabricants d'identifier la TFFV, nous n'avons pas encore terminé.

À ce jour, nous sommes donc encore en pleine négociation et en plein travail avec nos fournisseurs et les autres personnes concernées.

**M. Rodriguez:** Je vous posais ces questions parce que les concessionnaires d'automobiles ont comparu et ils ont pu nous donner des prévisions approximatives en ce qui concerne les économies que fera le consommateur lorsqu'il achètera un article de prix unitaire élevé, tel qu'une voiture. Je pensais que vous aviez peut-être la même chose avec vos articles de prix unitaire élevé, comme les réfrigérateurs.

**Mme Klowak:** Nous n'en sommes pas encore là, loin de là.

**Le président:** Il nous reste trois ou quatre minutes. Puis-je vous poser une ou deux questions au nom du gouvernement?

**M. Rodriguez:** Le moins qu'on puisse dire, c'est qu'on ne se bouscule pas pour vous appuyer, du côté du gouvernement, alors allez-y.

**Le président:** On a parlé d'un ralentissement des dépenses de consommation. Vous en avez parlé vous-même dans vos prévisions pour le premier trimestre de 1991. À votre avis, le ralentissement des dépenses de consommation



[Texte]

accelerate the chances that FST savings will be passed through to consumers? In other words, will a slowdown in consumer spending increase competitive pressures that Sears would feel vis-à-vis Eaton's, or The Bay, or whatever? In your opinion, will this tend to give consumers some assurance that these savings will be passed through on a wide basis?

**Ms Klowak:** As I already mentioned briefly, some of the ongoing influences are market realities. Certainly it is our observation that when you have a very soft spending pattern in the season or the year, it tends to make everyone that much more competitive.

If I refer back to the brief, we indicated that we felt that when the economy is soft and retail sales are below last year—which they are—this generally tends to create a climate not conducive to price increases. So I think it would be fair to say that if business is tough, there will be a very competitive aspect to pricing.

**The Chairman:** Along that line, referring back to your brief, you say:

We believe it will be necessary for us to delay price increases wherever possible, to demonstrate to our customers that we have, in fact, passed on all the FST savings in our selling prices.

Are you unique in that, or do you believe other major retailers, your competitors—

**Ms Klowak:** I think there is an attempt on the part of others. . . Again, I would be concerned about speaking for other retailers. But I believe Dean Groussman, some time back, did make a statement publicly that their company, Canadian Tire, was working very hard to try to solicit co-operation from their suppliers in delaying price increases. So to that extent I think the retail community will try to do everything it can with their suppliers.

**The Chairman:** Finally, I note that you say you are requesting your suppliers to pass on the FST. How much clout do you carry? You are a \$4.5 billion corporation, Canada's largest single retailer. If you are muscling your suppliers, does it carry a fair amount of clout in this country?

**Ms Klowak:** One would always hope that in the process of a negotiation it is not a matter of muscle and clout but a mutual recognition of the effort on both sides that generally produces the best possible result. We will certainly present, and are presenting, the case to our suppliers that we very much need their co-operation. I think it is fair to say that many things influence supplier-retailer relationships. We are hopeful that our suppliers will understand this.

**The Chairman:** Does your corporation support the GST?

**Ms Klowak:** Again, I do not think it is appropriate for us to comment. I think we recognize that the government had alternatives. These were considered. The decision was made on the part of government. We are in the business of retailing.

**The Chairman:** We appreciate your taking the time to come, to prepare a brief for us, and to answer our questions. Thank you very much.

[Traduction]

rend-il plus probable le transfert des économies de la TFV aux consommateurs? En d'autres termes, un tel ralentissement augmentera-t-il les pressions exercées sur Sears par la concurrence, Eaton, La Baie ou autre? À votre avis, cela aura-t-il pour effet de donner aux consommateurs une garantie que cette économie sera largement répercutée?

**Mme Klowak:** Comme je l'ai déjà signalé rapidement, certaines des influences actuelles sont très réelles en termes de marché. Bien sûr, nous avons observé que lorsque les consommateurs dépensent peu pendant une saison ou une année, cela a tendance à rendre tout le monde d'autant plus compétitif.

Pour revenir au rapport, nous avons indiqué que nous avions le sentiment que lorsque l'économie est déprimée et que les ventes de détail sont inférieures à celles de l'année précédente—ce qui est le cas—cela a généralement tendance à créer un climat qui n'incite pas à augmenter les prix. Alors je crois qu'il serait juste de dire que si les affaires marchent mal, on verra des prix très compétitifs.

**Le président:** Dans le même esprit, si je reviens à votre rapport, vous dites:

Nous pensons que, dans la mesure du possible, il nous faudra retarder des augmentations de prix, pour montrer à nos consommateurs que les économies de la TVF ont réellement été répercutées sur nos prix de vente.

Est-ce propre à votre compagnie, ou pensez-vous que d'autres gros détaillants, vos concurrents. . .

**Mme Klowak:** Je pense que les autres essayent aussi. . . Encore une fois, cela me dérange de parler pour les autres détaillants. Mais je pense que Dean Groussman, il y a quelque temps, a déclaré publiquement que leur compagnie, Canadian Tire, faisait de gros efforts pour demander à leurs fournisseurs de coopérer pour permettre de retarder les augmentations de prix. En ce sens, je pense que les détaillants feront leur possible auprès de leurs fournisseurs.

**Le président:** Enfin, je note que vous avez dit que vous demandiez à vos fournisseurs de répercuter la TFV. Quelle influence avez-vous? Vous êtes le plus gros détaillant du Canada, à 4,5 milliards de dollars. Si vous jouez des biceps avec vos fournisseurs, quelle influence cela a-t-il dans ce pays?

**Mme Klowak:** On peut espérer que, dans nos négociations, ce n'est pas une question de biceps et d'influence mais une reconnaissance mutuelle des efforts des deux côtés qui produit généralement les meilleurs résultats. Nous expliquerons certainement—et nous sommes en train de le faire—à nos fournisseurs que leur coopération nous est cruciale. Je pense qu'il est juste de dire que les rapports fournisseurs-détaillants sont soumis à toutes sortes d'influences. Nous avons bon espoir que nos fournisseurs comprendront cela.

**Le président:** Est-ce que votre société est en faveur de la TPS?

**Mme Klowak:** Encore une fois, ce n'est pas à nous de faire des commentaires. Nous sommes conscients que le gouvernement a le choix entre plusieurs solutions. Elles ont été envisagées. Le gouvernement a pris une décision. Nous, nous sommes dans le commerce de détail.

**Le président:** Nous vous remercions d'avoir pris le temps de venir, de nous préparer un rapport et de répondre à nos questions. Merci beaucoup.

[Text]

• 1900

I would now like to call Mr. Jeff Rose, National President, Canadian Union of Public Employees.

**Mr. Rodriguez:** On a point of order, CUPE has been summonsed. I want to point out in my point of order that a motion was passed. It was presented by a Conservative member. It was voted on in the absence of the NDP. Summonses were sent out. It was a command performance, an ordered performance.

Here tonight CUPE has arrived and there is not one Conservative member sitting opposite to hear the testimony of somebody who was supposed to be recalcitrant, did not want to come, had to be summonsed, despite the fact that you had a letter in your hand the day you passed the resolution. You had a letter from Mr. Rose and CUPE saying they could not come at that time but would be prepared to come later in the fall. I had spoken to CUPE and told them that we were in phase one and there was going to be another phase in the fall, which is what we said at the press conference. So we dragged them. I know you want to take credit for dragging them, kicking and screaming, before the committee.

Here we are tonight, and not one Conservative member is here tonight, including the member who moved the motion. I know you are going to stand up and tell us there were other important things going on tonight. But the fact of the matter is that is exactly why you should not pass those stupid kinds of motions, because around this place anything can happen. So what we have here is a witness who has come, who has never refused to come, I might remind you—never refused to come.

I had a copy of the letter. I have it right in my file. Now tonight not one Conservative member is sitting over there, including the person who moved the motion.

Look at them. They are all there, silent as the tomb. You are carrying the ball for them and you were up in the House that Friday condemning CUPE and Mr. Rose and the CLC for not coming, even though you had received the letter. Then you got the phone call from his lawyer informing you that they were quite willing to co-operate. Then you get up on a backhanded compliment, praising Mr. Rose for co-operating.

So Garth Turner dragged, kicking and screaming, Mr. Rose and CUPE before the committee. Here we have you, now the important time has come, and not one Conservative member is here. Mr. Jean-Marc Robitaille, who moved the motion, is not here.

I want to tell you, Mr. Chairman, I told you you would never forget this. This is not the last I have to say on this matter. Other things will happen.

**The Chairman:** I guess I should respond briefly.

Mr. Rose, if you do follow the proceedings of Parliament, you may have noticed that I did rise in my place last Monday and held you up as an example of a responsible labour leader who had decided to co-operate with this committee. I praised

[Translation]

J'aimerais maintenant appeler M. Jeff Rose, président national du Syndicat canadien de la Fonction publique.

**M. Rodriguez:** Pour rappeler le Règlement, le SCFP a été sommé de comparaître. Je veux faire remarquer dans mon rappel du Règlement qu'une motion a été adoptée. Elle a été présentée par un conservateur. Et mise aux voix en l'absence des NDP. On a envoyé des sommations. C'était une représentation de commande, une représentation que l'on avait ordonnée.

Le SCFP est arrivé ici ce soir et il n'y a pas un membre conservateur assis en face pour écouter le témoignage de quelqu'un qui était censé être récalcitrant, ne pas vouloir venir, que l'on a dû sommer de comparaître en dépit de la lettre que vous aviez en main le jour où vous avez adopté la résolution. Vous aviez une lettre de M. Rose et du SCFP disant qu'ils ne pouvaient pas venir à cette date mais qu'ils étaient prêts à venir plus tard, à l'automne. J'avais été en contact avec le SCFP et je leur avais dit que nous en étions à la première phase et qu'il y aurait une autre phase à l'automne, comme nous l'avions indiqué lors de la conférence de presse. Et on les a traînés ici. Je sais que vous êtes fiers de les avoir traînés devant le comité, hurlant et se débattant.

Et nous voici ici ce soir, et il n'y a pas un seul conservateur, pas même le député qui a proposé la motion. Je sais bien que vous allez vous lever et me dire qu'il se passait d'autres choses importantes ce soir. Mais le fait est que c'est exactement pour cela que vous ne deviez pas adopter ce genre de motion stupide, parce que dans cette baraque on ne sait jamais ce qui va se passer. Ce qu'on a maintenant, c'est un témoin qui est venu, qui n'a jamais refusé de venir, si vous me permettez de vous le rappeler—jamais refusé de venir.

J'avais une copie de la lettre. Elle est juste là, dans mon dossier. Et maintenant, ce soir, il n'y a pas un seul conservateur assis là-bas, pas même la personne qui a proposé la motion.

Regardez-les. Ils sont tous là, muets comme des tombes. Vous vous trouvez avec l'affaire sur les bras et vous étiez là-haut à la Chambre ce vendredi-là, condamnant le SCFP et M. Rose et le CTC pour ne pas être venus, bien que vous ayez reçu la lettre. Vous avez ensuite reçu un appel téléphonique de son avocat vous informant qu'ils étaient tout à fait disposés à coopérer. Et vous vous mettez à faire semblant de faire des compliments, félicitant M. Rose de cette coopération.

Et Garth Turner a traîné M. Rose et le SCFP devant le comité, hurlant et se débattant. Et vous êtes là, le grand moment est arrivé, et il n'y a pas un seul conservateur ici. M. Jean-Marc Robitaille, qui a proposé la motion, n'est pas ici.

Laissez-moi vous dire, monsieur le président, je vous ai dit que vous n'oublierez jamais ceci. Et ce n'est pas mon dernier mot sur cette affaire. Ce n'est pas fini.

**Le président:** Je devrais sans doute répondre rapidement.

Monsieur Rose, si vous suivez les délibérations du Parlement, vous avez peut-être remarqué que je me suis levé lundi dernier et vous ai cité comme exemple d'un dirigeant syndical sérieux qui a décidé de coopérer avec ce comité. Je



[Texte]

you for taking that stand. I was on my feet the week prior making some comments on your public comments about the wage gains you were urging your members to secure. You made a public comment. I felt it was fair that I could make a public comment. Speaking as chairman of the committee, I did indicate that I felt you had been co-operative with the clerk and I held you up, as I say, as an example of a responsible labour leader. That should be said.

• 1905

**Mr. Rodriguez:** On a point of order, Mr. Chairman.

**The Chairman:** May I finish?

**Mr. Rodriguez:** I thought you were finished.

**The Chairman:** Give me a second. There are a great number of things going on around here—as we indicated to the other witnesses—of national and perhaps historic significance. Given the situation with the Meech Lake constitutional accord I think it is understandable that government members are involved in important meetings tonight. Last week the NDP members absented themselves because of an important caucus being held on the Meech Lake issue, and that was fine. We understood that and agreed with it, and I think the same spirit of co-operation should be in evidence tonight.

In terms of the sequence of events for the summons, that is on public record and I do not think it would be constructive to go over it now. I am pleased that Mr. Rose is here and I am happy to hear what he has to say.

**Mr. Rodriguez:** Mr. Chairman, I am not going to let the bone lie there. We asked CUPE to come and you got a letter saying they could not come when we wanted them, but they were prepared to come at a later date. In fact, that occurred only after discussions with me about our agenda. Mr. Rose was quite prepared to come but his spring schedule was full.

So here he is before the committee tonight. Is it not strange that we are not prepared to accept the word of a potential witness that his schedule does not permit him to appear, yet we are quite prepared and you are asking us to accept the fact that Members of Parliament cannot hear a witness they summoned because they are otherwise occupied? If we will accept that things can come up that prevent them from being here, surely we should accept a person's word when they write and say they cannot come at a particular time because they are occupied.

On the question of Meech Lake, surely the caucus's deciding positively on the Charest report is important to the government.

My last point is not the one that is going to lie in this committee. Some witnesses did decline, and I expect that summonses will be issued to them. These include Bombardier, National Bank of Canada, Steel Case, Clayton

[Traduction]

vous ai félicité pour avoir pris cette position. J'étais debout la semaine précédente commentant vos déclarations publiques sur les augmentations de salaire que vous incitez vos membres à obtenir. Vous aviez fait une déclaration publique. Je pensais qu'il était juste que je fasse moi-même une déclaration publique. Parlant en tant que président du comité, j'ai indiqué que j'avais le sentiment que vous aviez été coopératif avec le greffier et je vous ai cité, comme je l'ai dit, comme exemple d'un dirigeant syndical sérieux. Il est bon de le dire.

**M. Rodriguez:** J'invoque le Règlement, monsieur le président.

**Le président:** Vous permettez que je finisse?

**M. Rodriguez:** Je croisais que vous aviez fini.

**Le président:** Donnez-moi un instant. Il se passe ici toutes sortes de choses en ce moment—comme nous l'avons indiqué aux autres témoins—d'importance nationale et peut-être même historique. Étant donné la situation avec l'Accord constitutionnel du lac Meech, je pense qu'il est compréhensible que les membres de la majorité doivent participer à des réunions importantes ce soir. La semaine dernière, les membres NPD se sont absentés à cause d'un caucus important sur le lac Meech, et cela ne causait pas de problème. Nous avons bien compris et nous étions d'accord, mais je pense qu'on devrait faire preuve du même esprit de coopération ce soir.

Pour ce qui est de l'ordre dans lequel se sont passées les choses pour les sommations, il n'y a rien de secret et je ne pense pas que cela apporterait grand-chose d'en parler maintenant. Je suis content que M. Rose soit ici et je serais heureux d'entendre ce qu'il a à dire.

**M. Rodriguez:** Monsieur le président, la question est loin d'être réglée. Nous avons demandé au SCFP de venir et vous avez reçu une lettre disant qu'ils ne pouvaient pas venir au moment où nous le souhaitions, mais qu'ils étaient prêts à venir plus tard. En fait, ça s'est juste passé après une discussion au sujet de nos programmes. M. Rose était tout à fait prêt à venir mais son calendrier de printemps était complet.

Et il est ici ce soir, devant le comité. N'est-ce pas étrange que nous refusons de croire un témoin éventuel lorsqu'il nous dit que son calendrier ne lui permet pas de comparaître, et que nous soyons tout à fait prêts à accepter, comme vous le demandez, le fait que les députés ne puissent pas entendre un témoin qu'ils ont sommé de comparaître parce qu'ils sont occupés ailleurs? Si nous acceptons que des événements indépendants de leur volonté les empêchent d'être ici, alors nous ne devrions certainement pas mettre en doute la parole de quelqu'un qui nous écrit pour nous dire qu'il ne peut pas venir à un moment donné parce qu'il est occupé.

Pour ce qui est du lac Meech, il est sans aucun doute important pour le gouvernement que le caucus décide en faveur du rapport Charest.

Mais ce n'est pas de ça que je parlais lorsque je disais que la question est loin d'être réglée. Certains témoins ont refusé de venir, et on les sommera sans doute de comparaître. Parmi eux Bombardier, la Banque nationale du

[Text]

Research, DesRosiers Automotive Research, Toronto Home Builders' Association and the Used Car Dealers Association of Ontario. All have declined. That is what the clerk tells me. In the steering committee I said we will treat them as evenhandedly as those you said had declined, CLC and CUPE, and—

**The Chairman:** What about Bob White and the Fraser Institute?

**Mr. Rodriguez:** You listed Bob White and the National Automobile, Aerospace and Agricultural Implement Workers Union of Canada. You were going to approach them again. The steering committee said go ahead and invite them again, but you did not want to do anything about the others who declined—Bombardier and the National Bank of Canada.

I am going to insist. I will wait until your Tory colleagues are present and I will move that they be summoned to appear. We will drive them kicking and screaming before the committee, just as you did to CUPE, the CLC and the Fraser Institute. They have to come.

**The Chairman:** I hope they scream as politely and quietly as Mr. Rose is doing tonight. Can we get on and hear what the man has to say?

**Mr. Rodriguez:** Mr. Rose has always been very well received. He was prepared to come. After I came back to the committee I said it was a stupid thing to do and I still maintain it was a stupid thing to do. All you have managed to do is to get egg on the faces of all members of this committee. You played that card and now you are going to have to play it consistently.

**The Chairman:** Mr. MacLellan, do you have anything to add to this?

**Mr. MacLellan:** No.

**The Chairman:** You were part of the whole debate as well.

• 1910

**Mr. MacLellan:** Yes.

**Mr. Rodriguez:** At least he is here tonight.

**Mr. MacLellan:** I was not going to miss tonight. We were going to bring these people before the committee, and I thought it was a courtesy to be here.

**The Chairman:** We appreciate that.

Mr. Rose, now we get to you. Thank you for coming. It is a pleasure to have you here.

**Mr. Jeff Rose (National President, Canadian Union of Public Employees):** Thank you, Mr. Chairman. I have with me today John Calvert, a researcher of ours here in Ottawa.

I am going to summarize the way CUPE sees the GST and how we are reacting to it. I think that is what you want to hear, is it not, members of the committee?

**Mr. MacLellan:** Yes, please.

**Mr. Rose:** Our starting point in all of this is that after eight years of economic expansion, the average real wages of Canadian workers are lower than they were at the end of the 1970s. Notwithstanding the stock market boom, take-overs, and healthy corporate profits of the last decade, the living standard of most Canadians have been steadily eroded by inflation.

[Translation]

Canada, Steel Case, Clayton Research, Desrosiers Automotive Research, Toronto Home Builders' Association et Used Car Dealers Association of Ontario. Ils ont tous refusé. C'est ce que m'a dit le greffier. Lors de la réunion du comité de direction, j'ai dit que nous les traiterions aussi équitablement que ceux dont vous dites qu'ils ont refusé, c'est le CTC et le SCFP, et. . .

**Le président:** Et Bob White et le Fraser Institute?

**M. Rodriguez:** Bob White et le Syndicat national des travailleurs et travailleuses de l'automobile, de l'aérospatiale et de l'outillage agricole du Canada étaient sur votre liste. Vous deviez les recontacter. Le comité de direction a dit allez-y et invitez-les à nouveau, mais vous ne vouliez rien faire pour les autres qui avaient refusé—Bombardier et la Banque nationale du Canada.

Je veux insister. J'attendrai que vos collègues tory soient présents et je proposerai qu'ils soient sommés de comparaître. Nous les trainerons devant le comité, hurlant et se débattant, comme vous l'avez fait pour le SCFP, le CTC et le Fraser Institute. Il faut qu'ils viennent.

**Le président:** J'espère qu'ils hurleront aussi poliment et discrètement que M. Rose le fait ce soir. Peut-on continuer et écouter ce qu'il a à dire?

**M. Rodriguez:** M. Rose a toujours été très bien reçu. Il était prêt à venir. Lorsque je suis revenu au comité, j'ai dit que c'était stupide de faire ça et je maintiens que c'était stupide de faire ça. Tout ce que vous avez fait, c'est de ridiculiser tous les membres de ce comité. C'est la ligne d'action que vous avez choisie et vous allez maintenant devoir vous y tenir.

**Le président:** Monsieur MacLellan, avez-vous quelque chose à ajouter à cela?

**M. MacLellan:** Non.

**Le président:** Vous avez participé à tout le débat aussi.

**M. MacLellan:** Oui.

**M. Rodriguez:** Au moins il est là ce soir.

**M. MacLellan:** Je ne voulais pas manquer ce soir. Nous devons faire comparaître ces gens devant le comité, et j'ai pensé que, par courtoisie, je devais être là.

**Le président:** Nous vous en remercions.

Monsieur Rose, à vous maintenant. Merci d'être venu. Nous sommes heureux que vous soyez ici.

**M. Jeff Rose (président national, Syndicat canadien de la Fonction publique):** Merci, monsieur le président. J'ai avec moi aujourd'hui John Calvert, l'un de nos chercheurs ici à Ottawa.

Je vais résumer la façon dont le SCFP voit la TPS et notre réaction à celle-ci. Je pense que c'est ce que vous voulez savoir, est-ce que je me trompe, messieurs les députés.

**M. MacLellan:** Oui s'il vous plaît.

**M. Rose:** Notre point de départ dans tout ceci, c'est que, après huit ans d'expansion économique, les salaires réels moyens des travailleurs canadiens sont plus bas qu'ils ne l'étaient à la fin des années 1970. En dépit du boom boursier, des prises de contrôle, des bénéfices considérables des sociétés au cours des dix dernières années, l'inflation n'a cessé de grignoter le niveau de vie des Canadiens.



## [Texte]

In other words, Canadian workers, both union and non-union, have good reason to worry about inflation. Their wages almost always fail to keep up. So it bothers us that workers are already being painted as the villains of the inflation that will inevitably result if Michael Wilson goes ahead with his unpopular goods and services tax.

Mr. Wilson and other members of the government have said that there is no reason to worry about GST inflation if Canadians would only behave reasonably, as he puts it. He estimates that the one-time cost of living impact of the new tax will be 1.25 percentage points. He goes on to argue that any effort by workers to protect themselves against his tax-induced cut in everyone's real wages will be greedy and inflationary. Efforts by workers to win compensating wage increases will be resisted, John Crow warns, through harsh policies of higher interest rates.

Canadian workers are in no mood to accept a 1.25 cut in their buying power, nor do we believe it will be 1.25 percentage points. Why? Because when Mr. Wilson markets his GST, he fails to mention that his forecast of 1.25 percentage points is based on a set of unrealistic, best-case assumptions. Most dubious of these assumptions is that manufacturers and distributors, wholesalers and retailers, will quickly, voluntarily, pass forward to consumers all of the savings they will enjoy when the hidden sales tax, the MST, is eliminated. In order to arrive at his 1.25% prediction, Mr. Wilson is assuming that every cent of the savings will be reflected in lower prices on manufactured goods currently impacted by the MST.

Initially, Mr. Wilson was not so bold or categorical as to assert 1.25% as a prediction. Initially, Mr. Wilson said that if every penny of savings from the old sales tax were voluntarily passed on to consumers by business, and if a number of other unlikely conditions were met, then the price impact of a 7% GST would be only 1.25 percentage points. But since about January, both Mr. Crow and Mr. Wilson have turned a cautious hypothesis into an outright prediction. They have been saying that the cost of living impact of the GST will be only 1.25 points and that any effort by workers to offset such a price rise will thus be opportunistic and inflationary.

## [Traduction]

En d'autres termes, les travailleurs canadiens, syndiqués et non syndiqués, ont de bonnes raisons d'être inquiets au sujet de l'inflation. Leurs salaires arrivent rarement à suivre. Alors ça nous contrarie que les travailleurs soient déjà présentés comme les fautifs en ce qui concerne l'inflation que nous ne manquerons pas de voir si Michael Wilson va de l'avant avec sa taxe impopulaire sur les produits et les services.

M. Wilson et d'autres membres du gouvernement ont dit qu'il n'y a aucune raison de craindre une inflation liée à la TPS si les Canadiens acceptent d'être raisonnables, pour employer son expression. Il estime que l'impact, ponctuel, de la nouvelle taxe sur le coût de la vie sera de 1,25 p. 100. Il explique ensuite que tous les efforts que pourraient faire les travailleurs pour se protéger contre cette réduction des salaires réels causée par sa taxe seront un signe de cupidité et feront grimper l'inflation. On combattrait les efforts des travailleurs pour obtenir des augmentations de salaires compensatrices par des politiques rigoureuses de taux d'intérêt plus élevés—c'est l'avertissement de John Crow.

Les travailleurs canadiens n'ont aucune envie d'accepter une diminution de 1,25 p. 100 de leur pouvoir d'achat, et nous ne croyons pas non plus que celle-ci se limitera à 1,25 p. 100. Pourquoi? Parce que lorsque M. Wilson essaie de vendre sa TPS, il oublie de signaler que sa prévision de 1,25 p. 100 est basée sur une série d'hypothèses optimistes et utopiques, la plus douteuse de ces hypothèses étant que les fabricants et les distributeurs, les grossistes et les détaillants répercuteront rapidement, volontairement, toutes les économies qu'ils feront lorsqu'on éliminera la TVF. Pour arriver à cette prédiction de 1,25 p. 100, M. Wilson suppose que chaque cent économisé sera reflété par des prix plus bas sur les produits manufacturés touchés par la TVF.

Au début, M. Wilson n'avait pas l'audace de présenter aussi catégoriquement sa prévision de 1,25 p. 100. Au début, M. Wilson disait que si chaque sou économisé grâce à la suppression de l'ancienne taxe de vente était répercuté volontairement sur le consommateur par les entreprises, et si un certain nombre d'autres conditions improbables étaient satisfaites, alors la répercussion sur les prix d'une TPS de 7 p. 100 ne serait que de 1,25 p. 100. Mais depuis janvier environ, M. Crow et M. Wilson ont tous deux transformé cette hypothèse prudente en une prévision catégorique. Ils répètent que les répercussions de la TPS sur le coût de la vie ne seront que 1,25 p. 100 et que les travailleurs qui essaieraient de compenser cette augmentation des prix feraient montre d'opportunisme et seraient responsables de l'inflation.

• 1915

Members of the committee, Mr. Chairman, few economists believe that business will pass forward all of the savings to consumers. Indeed, not a single one of the economists who appeared before last year's parliamentary hearings into the 9% GST agreed with the government that this was likely to occur.

Messieurs les députés, monsieur le président, on ne trouve d'économiste pour croire que les entreprises répercuteront toutes les économies sur les consommateurs. En fait, pas un seul des économistes qui ont comparu l'an dernier devant le comité pour une TPS de 9 p. 100 n'ont été d'accord avec le gouvernement pour dire que ceci se produirait vraisemblablement.

## [Text]

Experience in Canada suggests that little of the saving will be passed forward. For example, *The Globe and Mail* reported recently that most of the savings generated by the first tariff reductions under the Free Trade Agreement have simply raised profit margins and not lowered consumer prices.

International experience also contradicts the optimistic government forecasters. The IMF recently surveyed the introduction of value-added taxes in 50 countries around the world and offered this sober assessment of what happens when old taxes are eliminated to make way for a GST. They said that experience shows price reductions rarely reflect the full tax reduction and some allowance should be made for this.

Why should Canadian businesses be naïvely expected to treat their sales tax windfall any differently? There are smirks of anticipation in every corporate boardroom in the country. What will happen when much of the savings from the removal of the hidden tax does find its way into the pockets of business? Mr. Wilson already admitted that business will not be compelled to reduce their prices, nor could the CMA offer guarantees of this to the finance committee when they gave testimony last year.

No, Canadians know that much of the savings from the removal of the MST will be pocketed by business. We also know that most provincial sales taxes are going to piggyback on the GST so Canadians will have to pay a tax on a tax and may even eventually adopt the GST's broader base.

We also know that secondary price pressure will arise in those industries such as rental housing, financial services and many social services that cannot collect the GST from consumers directly but will increase prices to their customers to compensate for the GST they must pay on their inputs.

We also know the compliance costs to business of collecting the GST, which will be passed on to consumers in the form of price increases on products and services, will be high. None of these prices "impactors" figured into Mr. Wilson's 1.25% prediction either.

So GST inflation will be considerably higher than 1.25 percentage points. None of these reasons, Mr. Chairman, is due to workers' lifting a finger to protect their buying power. For all of these reasons, the cost of living impact of the GST can be expected to be in the neighbourhood of three percentage points.

Combine this with normal inflation and the overall 1991 rise in the cost of living can be expected to be at least 8% to 9%. It could in fact easily reach double-digit levels. That is why my union is advising our members to bargain now for

## [Translation]

Notre expérience au Canada nous porte à croire que très peu de ces économies seront répercutées. Par exemple, le *Globe and Mail* a rapporté récemment que la plupart des économies réalisées grâce aux réductions des tarifs douaniers aux termes de l'Accord de libre-échange ont juste augmenté les marges bénéficiaires et n'ont pas contribué à la baisse des prix de consommation.

Notre expérience au niveau international va aussi à l'encontre des prévisions optimistes du gouvernement. Le FMI a fait une étude récemment portant sur la mise en place de taxes à valeur ajoutée dans 50 pays du monde et a avancé cette vision réaliste de ce qui se passe lorsque les anciennes taxes sont éliminées pour laisser la place à une TPS: nous savons d'expérience, précise-t-il, que les réductions des prix reflètent rarement la totalité de la diminution des taxes et que ceci devrait être pris en compte.

Pourquoi devrait-on être assez naïf pour penser que les entreprises canadiennes traiteront différemment l'aubaine que représente la taxe de vente? Dans les salles du conseil de toutes les sociétés du pays, on s'en lèche déjà les babines. Que se passera-t-il lorsque la majeure partie des économies provenant de la suppression de la taxe cachée tombera dans les poches des entreprises? M. Wilson a déjà admis qu'on n'obligerait pas les entreprises à baisser leurs prix, et l'AMC a aussi été incapable de garantir ceci au comité des Finances lors de son témoignage l'année dernière.

Non, les Canadiens savent qu'une grande partie des économies provenant de la suppression de la TVF ira dans les poches des entreprises. Mais nous savons aussi que la plupart des taxes de vente provinciales viendront s'ajouter à la TPS de telle sorte que les Canadiens devront payer un impôt sur un impôt et finiront peut-être par adopter la base plus large de la TPS.

Nous savons aussi que des pressions secondaires sur les prix apparaîtront dans des secteurs tels que ceux des logements locatifs, des services financiers et de nombreux services sociaux qui ne peuvent pas faire payer directement à leurs clients la TPS mais qui leur imposeront une augmentation des prix pour compenser la TPS qu'ils doivent payer sur leurs intrants.

Nous savons aussi que les coûts de l'application de la TPS et de sa perception par les entreprises, qui seront répercutés sur les consommateurs sous forme d'augmentation des prix des produits et des services, nous savons que ceux-ci seront élevés. Aucun de ces facteurs qui auront des répercussions sur les prix ne figurent dans la prédiction de 1,25 p. 100 de M. Wilson.

L'inflation due à TPS sera donc considérablement plus élevée que 1,25 p. 100, et ceci, monsieur le président, sans que les travailleurs lèvent le petit doigt pour protéger leur pouvoir d'achat. Pour toutes ces raisons, on peut s'attendre à ce que les répercussions de la TPS sur le coût de la vie soient aux alentours de 3 p. 100.

Ajoutez à cela l'inflation normale et vous pouvez vous attendre à ce que l'augmentation globale du coût de la vie en 1991 soit d'au moins 8 p. 100 à 9 p. 100. En fait, elle pourrait facilement dépasser ces chiffres. C'est la raison pour laquelle



## [Texte]

provisions to protect against high inflation during 1991; that is, GST inflation, Wilson inflation, plus normal inflation. We seek full protection against the cost of living impact of the GST through COLA clauses, which are cost of living allowance clauses, wage reopeners, or appropriate increases in nominal wages for 1991, or a combination of them.

Members of the committee, Mr. Chairman, we regret this. We do not relish the idea of fighting it out with employers in the midst of a tax-price, wage-price spiral. We do not want to go to a city council or a school board and demand a GST increase on top of normal inflation. But workers cannot be expected to roll over and give up 3% of their real incomes to Mr. Wilson's badly designed and unfair tax, nor can workers be expected to be lulled and gulled by Mr. Wilson's misleading prediction of 1.25%, nor will we be taking advantage of the GST to win a real wage increase by demanding 8% to 9%.

• 1920

Workers would need 8% to 9% in 1991 just to stand still economically. In this regard, unions are certainly not alone; professionals, non-union workers, landlords, businesses, John Crow, are all positioning themselves defensively in anticipation of the inflationary burst they know will result if the GST is implemented, just as we in the unions are.

This is what naturally happens in a market economy. Mr. Wilson knows this and the blame for the ensuing tax-price wage-price spiral will clearly lie with the government that decided to start it. So why is Mr. Wilson trying to mislead Canadians with a prediction of inflation that he knows is based on unrealistic best-case assumptions?

The answer is simple, but disturbing. First, by understating the cost of living impact of the GST, Mr. Wilson hopes to lull Canadians into accepting it. Then, when 1991 inflation inevitably exceeds his prediction, the Tories will cry foul and resurrect inflation as public enemy number one. They will point the finger of blame at organized labour, will posture as strong leaders, and will punish Canadians with higher interest rates or even wage controls.

Such politicization of the budgeting process is highly irresponsible, but it is already pretty clear that Mr. Wilson and Mr. Crow are preparing the groundwork for the strategy. For his part, Mr. Crow recently warned that efforts by workers to defend against GST inflation will be fiercely resisted by monetary policy. Mr. Crow is really saying he is prepared to increase unemployment to such a high level that wages will be forced to lag behind Mr. Wilson's price increases.

## [Traduction]

mon syndicat recommande à ses membres d'entamer dès maintenant des négociations pour que soient prises des dispositions contre une inflation élevée en 1991. Et j'entends par cela une inflation due à la TPS, l'inflation Wilson plus l'inflation normale. Nous voulons une protection absolue contre les répercussions de la TPS sur le coût de la vie sous forme d'indemnités de vie chère, de réexamen des salaires ou d'augmentations satisfaisantes des salaires nominaux pour 1991, ou de plusieurs de ces mesures.

Messieurs les députés, monsieur le président, nous regrettons cela. Cela ne nous dit rien de nous battre à ce sujet avec les employeurs au beau milieu d'une escalade des prix et des taxes, des salaires et des prix. Nous ne voulons pas avoir à nous adresser à un conseil municipal ou à un conseil scolaire et exiger une augmentation à cause de la TPS en plus de l'inflation normale. Mais on ne peut pas attendre des travailleurs qu'ils renoncent sans résistance à 3 p. 100 de leur revenu réel à cause de la taxe mal conçue et injuste de M. Wilson; on ne peut pas non plus attendre des travailleurs qu'ils se laissent bercer et duper par sa prédiction trompeuse de 1,25 p. 100; on ne profitera pas non plus injustement de la TPS pour obtenir une augmentation de notre salaire réel en exigeant 8 p. 100 à 9 p. 100.

Les travailleurs auraient besoin de 8 p. 100 à 9 p. 100 en 1991 ne serait-ce que pour rester au même niveau, au point de vue économique. En ce sens, les syndicats ne sont certainement pas seuls; les gens de métier et des professions libérales, les travailleurs non syndiqués, les propriétaires fonciers, les entreprises, John Crow, tous se mettent sur la défensive en prévision de la poussée inflationniste qu'ils prévoient tout comme nous si la TPS est mise en place.

C'est ce qui se produit naturellement dans une économie de marché. M. Wilson sait cela et c'est sans aucun doute le gouvernement qui sera à blâmer pour l'escalade des prix et des salaires due à la taxe s'il décide de la mettre en place. Alors pourquoi M. Wilson essaie-t-il de tromper les Canadiens en prédisant une inflation dont il sait qu'elle est basée sur des hypothèses optimistes et utopiques?

La réponse est simple, mais inquiétante. Tout d'abord, en minimisant les répercussions qu'aura la TPS sur le coût de la vie, M. Wilson espère vaincre les résistances des Canadiens. Puis, lorsque l'inflation pour 1991 sera immanquablement au-delà de ses prévisions, les Conservateurs crieront au mauvais coup et referont de l'inflation l'ennemi public numéro 1. Ils montreront du doigt les travailleurs syndiqués, se poseront en dirigeants énergiques et puniront les Canadiens avec des taux d'intérêt plus élevés ou même en contrôlant les salaires.

Une telle politisation des prévisions budgétaires témoigne vraiment d'une grande légèreté, mais il est clair que M. Wilson et M. Crow préparent déjà le terrain pour leur stratégie. Pour sa part, M. Crow a prévenu récemment qu'on opposerait une résistance héroïque aux efforts des travailleurs pour se protéger contre l'inflation due à la TPS en faisant jouer la politique monétaire. En fait, ce que M. Crow nous dit c'est qu'il est prêt à augmenter le taux de chômage dans des proportions telles que les salaires ne pourront que rester à la traîne derrière les augmentations de prix de M. Wilson.

## [Text]

Mr. Crow is offering to mobilize the powerful levers of monetary policy behind Mr. Wilson's unfair and ill-timed tax. The result will be that thousands of Canadians will pay for the GST with their jobs, not only at the cash register, and that the federal deficit will balloon, through higher servicing charges, adding to the economic damage.

Mr. Wilson is not only misleading the country about the size of the inflationary impact of the GST. He is also misleading the country in suggesting it will be a one-time blip. After years of declining real wages, workers will not passively absorb a major cut in their living standards, nor should they be expected to.

Neither will professionals, non-union workers, landlords or businesses willingly absorb a major cut in their living standards. Efforts to offset GST-inspired inflation in the realm of 3% may result in still further inflation, but it will not be the fault of workers or of their unions. This tax-price wage-price spiral will be solely due to Michael Wilson and this government, for launching the wrong tax at the wrong time and for aiming it at those sectors of the population that are least able to afford it.

The real tragedy, members of the committee and Mr. Chairman, is that this turmoil is completely avoidable. If Mr. Wilson and Mr. Crow are honest in their desire to reduce inflation, why are they so keen on introducing a new tax that is indisputably inflationary? If inflation were really their number one priority they would not tolerate any inflation, not even the spurious 1.25%. That they are willing to tolerate this inflation just shows how desperate they are to shift a few billion dollars from consumers to business.

• 1925

Instead of promoting the wrong tax for Canada at exactly the wrong time for an economy posed on the brink of economic downturn, an economy already suffering from weakening consumer and business confidence, and instead of further buttressing the wrong tax with higher interest rates and recession, Mr. Wilson and Mr. Crow should turn their attention to the numerous fairer and less damaging alternatives to the GST that have been proposed.

The Conservatives, as we all know, have sunk to a record-low rating in the polls. So far Canadians are only talking about the GST; imagine the reaction once people start paying it. More and more Canadians now recognize the GST for what it is. It is not the sole available option to get rid of the MST, a goal we in CUPE incidentally share. There are plenty of fairer ways of getting rid of the MST. The GST is not an attempt to reduce the deficit, which will be

## [Translation]

M. Crow propose de mettre en marche les rouages puissants de la politique monétaire pour appuyer la taxe injuste et mal à propos de M. Wilson. Le résultat sera que des milliers de Canadiens paieront le prix de la TPS en perdant leur emploi, et pas seulement en passant par la caisse, et que le déficit fédéral gonflera à cause de services plus coûteux, et viendra ajouter au désastre économique.

M. Wilson n'induit pas le pays en erreur au seul sujet de l'importance des répercussions de la TPS sur l'inflation. Il induit aussi le pays en erreur en suggérant qu'il s'agira seulement d'un accroc isolé. Après avoir vu leur salaire réel baisser pendant des années, les travailleurs n'accepteront pas sans résister une réduction considérable de leur niveau de vie, et ils n'ont aucune raison de le faire.

Les gens de métier et des professions libérales, les travailleurs non syndiqués, les propriétaires fonciers et les entreprises n'accepteront pas non plus de gaieté de coeur une réduction considérable de leur niveau de vie. Les efforts pour compenser une inflation de l'ordre de 3 p. 100 résultant plus ou moins directement de la TPS pourraient avoir pour résultat une inflation encore plus importante, mais ce ne sera pas la faute des travailleurs et de leur syndicat. Michael Wilson sera le seul responsable de cette escalade des prix et des salaires due à la taxe, ainsi que ce gouvernement pour avoir instaurer la mauvaise taxe au mauvais moment et pour avoir visé, par son intermédiaire, les segments de la population qui peuvent le moins se l'offrir.

La véritable tragédie, messieurs les députés et monsieur le président, c'est que l'on pourrait éviter totalement ce chambard. Si M. Wilson et M. Crow sont honnêtes lorsqu'ils disent qu'ils souhaitent réduire l'inflation, pourquoi tiennent-ils absolument à introduire une nouvelle taxe dont on ne peut nier qu'elle est inflationniste? Si l'inflation était vraiment leur préoccupation numéro un, ils ne toléreraient aucune inflation, pas même momentanément 1,25 p. 100. Le fait qu'ils soient prêts à tolérer cette inflation montre bien qu'ils sont bien déterminés à faire passer quelques milliards de dollars dans les poches du consommateur à celles des entreprises.

Au lieu de promouvoir une taxe qui sera néfaste au Canada au moment même où l'économie est à deux doigts de dégringoler, une économie qui souffre déjà d'un affaiblissement de la confiance des consommateurs et des entreprises, et au lieu de soutenir cette taxe néfaste au moyen du taux d'intérêt plus élevé et d'une récession, M. Wilson et M. Crow devraient plutôt s'intéresser aux nombreuses autres solutions plus équitables et moins ruineuses qui ont été proposées à la place de la TPS.

Les Conservateurs, comme nous le savons tous, ont atteint dans les sondages des niveaux records d'impopularité. Pour l'instant, la TPS est seulement un sujet de conversation pour les Canadiens; imaginez les réactions lorsque les gens commenceront à la payer. De plus en plus de Canadiens reconnaissent maintenant la TPS pour ce qu'elle est. Elle ne constitue pas la seule solution pour se débarrasser de la TVF, un objectif que nous poursuivons aussi au SCFP, soit dit en



[Texte]

increased by higher interest rates and job losses in the wake of the GST. It is an attempt to further shift the burden of taxation from business onto the backs of workers and consumers, and all in the name of competitiveness.

All Canadians will have to pay an unfair tax, just so exports can cost less and business can get a new break on its capital investment. The heck with domestic consumer demands, say the Tories, it is export markets and lower domestic labour costs that illuminate the path to Tory Valhalla.

In conclusion, members of the committee and Mr. Chairman, Mr. Wilson's Cabinet colleague, the External Affairs minister Mr. Clark, suggested last year that Canada should willingly implement the GST as an example to the emerging democracies of eastern Europe. Perhaps a different interpretation of events in that part of the world would be in order. It is this: when politicians insist on implementing policies that run against the interests and the wishes of the vast, vast majority of their citizens, they sooner or later find themselves looking for new work.

Canadians do not want Mr. Wilson's GST. They want fairer ways of raising government revenue. They want Canada to raise the money it requires to maintain and expand needed services and to do it fairly. The government should listen. Thank you.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Rose.

**Mr. Rodriguez:** All I am going to say is that it is too bad your colleagues were not here to hear this message.

**The Chairman:** It was stirring.

**Mr. Rodriguez:** Mr. Rose, you are the president of a union that has how many members?

**Mr. Rose:** It has 377,000 members.

**Mr. Rodriguez:** You would in fact be remiss in your duties as the elected leader of 377,000 members if you were to accept meekly Mr. Wilson's projections, promises and his admonitions that your members should absorb the mythical 1.25% increase in the cost of living. You are in fact elected to look out for the best interest of your workers, which means you have to vigorously make sure you protect the spending power, the abilities of the bucks that these people earn. You are not there to go and tell them that we all have to co-operate with Michael Wilson and swallow this 1.25% or 3%. Am I correct?

**Mr. Rose:** You are right, Mr. Rodriguez. It is a market economy, and we operate within it. We try to maximize the value of our labour, as everyone else tries to do his best in a market economy.

[Traduction]

passant. Il existe de nombreuses manières plus équitables de se débarrasser de la TVF. La TPS n'est pas un moyen de diminuer le déficit, qui sera augmenté par des taux d'intérêt plus élevés et des pertes d'emplois dans le sillage de la TPS. Elle est un moyen d'essayer de continuer à faire passer le fardeau fiscal des épaules des entreprises sur celles des travailleurs et des consommateurs, et tout cela au nom de la compétitivité.

Tous les Canadiens devront payer une taxe inéquitable, juste pour que les exportations coûtent moins cher et pour faire à nouveau la vie belle aux entreprises en ce qui concerne leurs investissements en capitaux. Au diable ce que veulent nos consommateurs, disent les Conservateurs, ce sont les marchés d'exportation et des coûts plus bas de la main-d'oeuvre domestique qui éclairent l'horizon du Valhalla Tory.

En conclusion, messieurs les députés et monsieur le président, le collègue de M. Wilson au Cabinet, le ministre des Affaires extérieures, M. Clark, a suggéré l'année dernière que le Canada devrait mettre en place la TPS de son plein gré pour donner l'exemple aux démocraties naissantes d'Europe de l'Est. Peut-être que ces régions du monde devraient avoir une interprétation différente de ces événements. La voici: lorsque les hommes politiques tiennent à appliquer des politiques qui vont à l'encontre des intérêts et des désirs de la vaste, la très vaste majorité de leurs citoyens, tôt ou tard ils se retrouvent à la recherche d'un nouvel emploi.

Les Canadiens ne veulent pas de la TPS de M. Wilson. Ils veulent que le gouvernement se procure l'argent par des moyens plus équitables. Ils veulent que notre Canada se procure l'argent dont il a besoin pour maintenir et développer les services nécessaires et qu'il le fasse équitablement. Le gouvernement devrait écouter. Merci.

**Le président:** Merci, monsieur Rose.

**M. Rodriguez:** Je dirais seulement que c'est vraiment dommage que vos collègues n'aient pas été ici pour entendre ce message.

**Le président:** C'était passionnant.

**M. Rodriguez:** Monsieur Rose, vous êtes le président d'un syndicat qui compte combien de membres?

**M. Rose:** Il compte 377,000 membres.

**M. Rodriguez:** Feriez-vous en fait preuve de négligence dans vos fonctions de dirigeant élu de 377,000 membres si vous acceptiez avec soumission les prévisions de M. Wilson, ses promesses et ses admonitions que vos membres devraient accepter cette augmentation mythique du coût de la vie de 1,25 p. 100. Vous avez en fait été élu pour défendre les intérêts de vos travailleurs, ce qui veut dire que vous devez vous battre énergiquement pour protéger le pouvoir d'achat, le pouvoir de ces dollars que les gens gagnent. Votre fonction n'est pas d'aller leur dire que nous devons tous coopérer avec Michael Wilson et avaler ces 1,25 ou 3 p. 100. Est-ce que je me trompe?

**M. Rose:** Vous avez raison, monsieur Rodriguez. C'est une économie du marché, et c'est à l'intérieur de celle-ci que nous fonctionnons. Nous essayons de maximiser la valeur de notre travail, de la même façon que tout le monde essaie de faire de son mieux dans une économie de marché.

[Text]

[Translation]

• 1930

If we were persuaded that this tax were fair, we might be approaching it differently. We are not against taxation; we just do not think that the GST is a fair way of raising revenue, especially since it is shifting a tax burden from business to the backs of consumers. We do not think this is fair.

We are often criticized for trying to profit from Mr. Wilson's introduction of the GST by clamouring for wage increases that are described as extortionate or inflationary. But if that were really the case, we would not be trying so hard to get the tax killed. We do not want to go to the bargaining table and fight it out with people, employers in the public sector, where we represent the vast majority of our members—although not at the federal level, as I am sure you all know. We do not look forward to that at all. We think this tax will be bad for the economy, and we want it killed. Our preference is not to have to bargain for the protection of which you and I are speaking.

**Mr. Rodriguez:** What percentage of your members would be employed by municipalities, school boards, police commissions, that sort of thing?

**Mr. Rose:** Some 60%.

**Mr. Rodriguez:** They do not manufacture a product that they sell in the marketplace; they simply go to taxpayers at the municipal level and collect it from them.

**Mr. Rose:** They do not add value in the traditional sense of the word; they are servants of the community. They keep the schools clean, pick up the garbage, work in city halls, clean the water. Those are the people we represent.

**Mr. Rodriguez:** Tell me about some of these alternatives you suggested. You said there were many. Can you give us just a few?

**Mr. Rose:** It has been publicized on a number of occasions. I will not endeavour to repeat it here. We take the view—

**The Chairman:** Just a second, Mr. Rose. I know Mr. Rodriguez will be up one side of me and down the other, but the ostensible purpose of these hearings is to discuss the effect on consumer prices.

**Mr. Rodriguez:** No, I want to come at it from the way I want to come at it. I do not need you to vet my questions. This is my time, so just let me ask my questions. Can you give me a couple at least?

**The Chairman:** They will be irrelevant. . .

**Mr. Rodriguez:** That is my choice.

Peut-être notre attitude serait-elle différente si nous étions convaincus que la nouvelle taxe est une taxe juste. Ce n'est pas que nous nous insurgeons contre les charges fiscales, c'est simplement que la TPS ne nous semble pas équitable car elle va opérer un déplacement du fardeau fiscal, de l'entreprise au consommateur. Nous estimons que cela n'est pas juste.

On nous a beaucoup critiqués, nous accusant d'essayer de tirer profit de la TPS instituée par M. Wilson en réclamant des augmentations de salaire exorbitantes et inflationnistes. Mais si telle était notre intention, nous ne consacrerions pas autant d'efforts à faire abolir cette nouvelle taxe. Nous ne tenons pas du tout à nous asseoir autour d'une table de négociation et à nous battre avec les employeurs du secteur public. Nous représentons la grande majorité des employés de ce secteur, sauf dans la fonction publique fédérale, comme vous le savez sans doute. Nous n'envisageons pas cela du tout de gaieté de coeur. À notre avis, cette taxe se révélera néfaste pour l'économie et c'est pour cela que nous cherchons à la faire supprimer. Nous préférons ne pas avoir à négocier les garanties dont il est ici question.

**M. Rodriguez:** Quel est le pourcentage de vos adhérents employés par des municipalités, des conseils scolaires, des corps de police; enfin par ce genre d'organismes?

**M. Rose:** Environ 60 p. 100.

**M. Rodriguez:** Ces personnes ne fabriquent pas un produit destiné à être vendu; ils font simplement appel aux contribuables municipaux.

**M. Rose:** Il est vrai que ces employés ne créent pas, au sens strict, de plus-value; ils sont au service de la communauté. Ce sont eux qui entretiennent les écoles, ramassent les ordures, assurent la pureté de notre eau et gèrent nos hôtels de ville. Voilà les gens que nous représentons.

**M. Rodriguez:** Pouvez-vous nous dire quelque chose des solutions de rechange que vous nous proposez. Vous nous avez dit qu'elles étaient nombreuses; pourriez-vous nous en exposer quelques-unes?

**M. Rose:** Celles-ci ont été exposées à plusieurs reprises et je ne compte pas les répéter ici. À notre avis. . .

**Le président:** Un instant, je vous prie. Je sais que M. Rodriguez va bondir mais nous sommes censés, dans le cadre de ces audiences, examiner les répercussions au niveau des prix à la consommation.

**M. Rodriguez:** Non, je tiens à approcher cette question à ma manière. Je ne veux pas que vous cherchiez à préciser la portée de mes questions. La parole m'a été donnée et j'aimerais qu'on me laisse poser mes questions comme je l'entends. Pourriez-vous m'en permettre au moins quelques-unes?

**Le président:** Elles n'ont rien à voir. . .

**M. Rodriguez:** C'est à moi d'en décider.



[Texte]

**Mr. Rose:** We would argue that a great deal of revenue could be raised by closing corporate tax loopholes such as the business entertainment deduction and the capital gains exemption. On top of that, we favour a minimum corporation tax on tax-profitable corporations. In 1987, 100,000 profitable corporations paid no tax. Now, after the the so-called tax reform, some 60,000 profitable corporations will still pay no tax.

There should be a crackdown on tax cheaters, especially in the corporate sector. Auditors regularly find about three-quarters of a billion dollars when they go over corporate tax returns. As a result of that diligence, the number of auditors has been cut since this government took power. We would also argue that the higher marginal rates on higher-income earners should be reinstated—at least back to the levels that existed when the Tories took power. Those are four alternatives that would not impact the average consumer and would not cause the same inflation. We think it would be fairer.

**Mr. Rodriguez:** As a union, you will be subject to GST.

**Mr. Rose:** I guess we will, yes.

**Mr. Rodriguez:** And you will not be able to claim those inputs.

**Mr. Rose:** We will be in the same position as most Canadian consumers. If we go out and buy something, we will not be able to claim a tax credit. But if people constitute themselves as a profit-making consortium, they will be able to claim—

• 1935

**Mr. Rodriguez:** But to service 377,000 workers—

**Mr. Rose:** It is going to hurt.

**Mr. Rodriguez:** You are going to have to increase your dues or cut back services.

**Mr. Rose:** Or tighten our belts in some way. We will cope with it as best we can, if we have to, but we are hoping the government—not for our own sakes, but for the sake of consumers, Canadians generally—will see reason and decide not to go ahead with this tax.

**Mr. Rodriguez:** Will GST apply to union dues, either directly or indirectly?

**Mr. Rose:** This is not entirely clear, but the answer we have been given so far is that they will not. It is not clear.

**Mr. Rodriguez:** Even when you secondarily transfer the dues to a local, say, if the check-off comes to the national union and then you have to take out your cut and send it back to a local?

[Traduction]

**M. Rose:** À notre avis, le gouvernement pourrait beaucoup augmenter ses recettes en éliminant les échappatoires utilisés par les compagnies qui ont le droit de déduire leurs frais de représentation et qui jouissent d'exemptions des gains en capital. De plus, nous estimons qu'il conviendrait de prévoir que toute compagnie non déficitaire devrait payer au moins un minimum d'impôt sur ses bénéfices. En 1987, 100,000 compagnies ont fait des bénéfices mais n'ont pas payé d'impôt. Après cette soi-disant réforme fiscale, quelques 60,000 compagnies ne paieront toujours pas d'impôt, malgré la rentabilité de leurs opérations.

Il faudrait, je pense, sévir contre les fraudeurs, surtout contre les compagnies. En épluchant les déclarations d'impôt des compagnies, les vérificateurs recouvrent en général quelque 750 millions de dollars. Or, quel est le résultat de pareille diligence? L'actuel gouvernement a réduit le nombre de vérificateurs. Il conviendrait également, à notre avis, de remonter les taux marginaux applicables aux revenus les plus élevés, à tout le moins, les relever au niveau en vigueur avant l'arrivée des conservateurs. Voilà quatre solutions qui n'aggravaient pas la charge fiscale du consommateur moyen et qui n'auraient pas, non plus, pour effet de stimuler l'inflation. Nous estimons que ces mesures seraient plus équitables que celles qui sont actuellement proposées.

**M. Rodriguez:** En tant que syndicat, vous serez soumis à la TPS.

**M. Rose:** Oui, je pense que nous le serons.

**M. Rodriguez:** Et vous ne pourrez pas bénéficier du crédit pour intrants.

**M. Rose:** Nous serons dans la même situation que la plupart des consommateurs canadiens. Nous ne pourrions pas obtenir le remboursement de la taxe que nous aurons payée sur les objets que nous devons acheter. Mais les personnes qui créent un consortium à but lucratif, pourront bénéficier de ces crédits d'impôt.

**M. Rodriguez:** Mais ceux qui s'occupent de 377,000 travailleurs. . .

**M. Rose:** Oui, cela va beaucoup nous toucher.

**M. Rodriguez:** Vous allez soit devoir augmenter vos cotisations soit réduire vos services.

**M. Rose:** Ou nous imposer des restrictions. Nous essayerons de nous adapter, dans la mesure où nous y sommes contraints, mais nous espérons que le gouvernement—non pas dans notre intérêt à nous mais bien dans l'intérêt des consommateurs et de l'ensemble des Canadiens—entendra raison et décidera d'abandonner cette nouvelle taxe.

**M. Rodriguez:** La TPS s'appliquera-t-elle, directement ou indirectement, aux cotisations syndicales?

**M. Rose:** Nous ne savons pas très bien mais il semblerait, pour l'instant, que non. Cette question ne semble pas encore avoir été réglée.

**M. Rodriguez:** Même lorsque vous cédez une partie des cotisations à une section locale si, par exemple, le prélèvement automatique des cotisations syndicales se fait au profit du syndicat national? Ainsi, vous prélevez votre part et vous envoyez le reste à une section locale.

[Text]

**Mr. Rose:** We have been disturbed recently with an interpretation that leads us to think it is now open and that it may very well have an impact on dues in an indirect way, which would be most unfair, but we are still looking into it. There is a great deal of unclarity, as I am sure you realize, as the government tries to introduce this tax and fight an uphill battle against public contempt for it at the same time.

**The Chairman:** Before we go to Mr. MacLellan, there are a couple of things to clarify. One is that you think a 3% wage gain is reasonable compensation for the effects of the GST, and you have also said you ardently hope the tax will be killed—it may happen now, the Senate may delay it in 1991, or maybe it will get killed later on.

If you are able to win a wage concession or wage gains to compensate for GST-induced inflation, will you give it back if the Senate kills the GST?

**Mr. Rose:** Most of what we have been able to get so far, Mr. Chairman, is in the form of COLA clauses. COLA clauses will not click in unless the inflation happens. In fact, most of the contracts covering 1991 that we have negotiated so far have put COLA clauses into effect. You can appreciate that since we are still in May 1990, the vast majority of contracts we are negotiating now do not impact on 1991. By the time we get into the fall and early winter, of course, they will almost all deal with 1991.

The nature of the COLA clauses, I am sure you know, is that they will click in only if the inflation goes beyond a certain point. The concern you have is already built into the way in which we are negotiating most of these increases. We have protection if GST goes ahead, but if it does not, the COLA clauses generate nothing and your concern will not actually happen.

**The Chairman:** I do not know how much of the testimony of the previous witness you heard, but Sears Canada, the country's largest retailer, a \$4.5 billion corporation, indicated to us it was taking extraordinary steps to identify the FST in the products its suppliers gave to the company, and would reflect that in lower prices.

It also said it was urging its suppliers to have no price increases to offset any inflationary impact for the first six months of the year. It gave us a strong indication that in its 92 department stores the FST would be passed on, and that the GST would be extremely visible in terms of the pricing of the item.

I noticed your brief ran pretty close along the lines of your letter to *The Globe and Mail* the other day. It is a good letter, too.

**Mr. Rose:** Thank you.

[Translation]

**M. Rose:** Cela nous inquiète beaucoup car, selon une interprétation récente, il pourrait effectivement en être ainsi et la nouvelle taxe aurait ainsi un effet indirect sur les cotisations syndicales. Cela nous paraît injuste et nous suivons de près la situation. Beaucoup de questions n'ont pas encore été réglées à l'heure où le gouvernement cherche à instituer cette taxe tout en luttant un petit peu désespérément contre le mépris que lui manifeste le public canadien.

**Le président:** Avant de passer la parole à M. MacLellan, j'aimerais bien que vous puissiez éclaircir une ou deux choses. Vous estimez qu'une augmentation de salaires de 3 p. 100 permettrait de compenser à peu près les effets de la TPS. Vous espérez que cette taxe sera abandonnée. Or, cela pourrait se produire, le Sénat pouvant en retarder la mise en oeuvre en 1991. Peut-être que cette taxe sera abandonnée ultérieurement.

Si vous obtenez une augmentation de salaire afin de compenser les effets inflationnistes de la TPS, accepteriez-vous, au cas où cette taxe recevrait le coup de grâce du Sénat, de rembourser les augmentations qui vous auront été consenties?

**M. Rose:** Jusqu'ici, monsieur le président, on nous a surtout offert d'éventuelles primes de vie chère. Or les clauses prévoyant ces primes n'entreront en vigueur qu'en cas d'inflation. La plupart des conventions couvrant l'année 1991 négociées jusqu'ici comprennent effectivement des clauses prévoyant l'octroi de primes de vie chère. Comprenez bien qu'à la date où nous sommes, c'est-à-dire au mois de mai 1990, la plupart des conventions collectives que nous sommes en train de négocier ne portent pas sur 1991. D'ici l'automne et le début de l'hiver, il est bien évident que la plupart des conventions porteront effectivement sur 1991.

Comme vous le savez sans doute, les clauses prévoyant l'octroi d'une prime de vie chère n'entrent en jeu qu'au-delà d'un certain taux d'inflation. La préoccupation que tout cela vous inspire n'est guère fondée étant donné les conditions auxquelles sont soumises les augmentations que nous avons négociées. Nous sommes protégés au cas où la TPS entrerait en vigueur mais, si cette taxe est abandonnée, les clauses de primes de vie chère ne nous donneront rien et vos inquiétudes perdront tout fondement.

**Le président:** Je ne sais pas si vous avez assisté à une partie des déclarations faites par les témoins précédents, mais la compagnie Sears du Canada, le plus grand détaillant du pays, une compagnie qui, chaque année, brasse 4,5 milliards de dollars d'affaires, nous a dit qu'elle avait pris des mesures extraordinaires pour chiffrer, dans le prix que lui demandent ses fournisseurs, la part imputable à la TVF afin de pouvoir réduire, en conséquence, ses prix à la consommation.

Cette compagnie nous a dit qu'elle avait demandé à ses fournisseurs de ne pas augmenter leurs prix, au cours des six premiers mois de l'année, même pour essayer de compenser les effets de l'inflation. Cette compagnie a affirmé qu'elle entendait, dans ses 92 grands magasins, faire bénéficier l'acheteur de l'élimination de la TVF, ajoutant que, dans ses prix de vente, la part imputable à la TPS serait clairement indiquée.

Votre mémoire reprend en grande partie les arguments que vous formulez dans la lettre que vous avez envoyée au *Globe and Mail* l'autre jour. Bonne lettre, d'ailleurs.

**M. Rose:** Vous êtes bien aimable.



[Texte]

**The Chairman:** You said in your letter that: "Most dubious is the assumption that the FST savings will be passed along", and then you say: "Few economists believe this is likely to occur". Maybe you are really justifying the 3% increase in terms of a GST offsetter, but I am puzzled, because we started out our hearings with five or six economists and we endeavoured to find these things out.

Certainly Informetrica, John Crispo, the Conference Board, the Economic Council of Canada all indicated to us they believe there would be pass-through of the FST. In those four forecasters we had a low of 1.25% and a high of 1.4% in terms of their estimation of the one-time price impact of GST. The exception was Professor Neil Brooks, and he had an upper range of 2%. In light of that, I am wondering where you get your 3%. It seems to run counter to most of what we heard here.

• 1940

**Mr. Rose:** I would like to know where we got the 3%. You will notice that when I talk about it I talk about an impact that will usually be in the neighbourhood of. No one can be exactly certain what the GST inflation will be. As people seek to protect themselves against the tax, there may very well be further inflation as I explained in my presentation.

But I would like to run through how we got to 3%. Before I do that, let me also make a distinction between what you are about to hear from us and the way the government came to its 1.25%. Remember they assumed 100% pass-forward. Are you telling me that Professor Brooks believes the inflation will be considerably higher than the government's estimate of 1.25%? He ended up with only 2% in total.

**The Chairman:** Yes, that is correct. It was 2%. Just let me quote so we are totally accurate here. Mr. Brooks said:

Other people are saying that it is likely to be slightly more than this because of the enormous amount of uncertainty with respect to firms as to what the effect on them will be with respect to the compliance costs. We are talking about a price change of 1.25% to 2% or 2.5% at most.

**Mr. Rose:** So he believes it could be as high as 2.5%.

**The Chairman:** He put it in the range of 1.25% to 2.5%.

**Mr. Rose:** The government does not have a range. The government says it is 1.25%, period.

**The Chairman:** Mr. Brooks does not sell anything, though, and Sears does. There is an important difference here.

[Traduction]

**Le président:** Dans votre lettre, vous disiez: «Il convient surtout de mettre en doute l'idée que l'on fera profiter le consommateur des économies que procureront aux compagnies l'élimination de la TVF». Vous ajoutez un peu plus loin «Rares sont les économistes qui y croient». Peut-être entendez-vous justifier cette augmentation de 3 p. 100 justement par un rajustement compensatoire de la TPS, mais je ne comprends pas très bien car, au début de l'audience, nous avons entendu cinq ou six économistes et nous avons essayé de comprendre ce qu'il en était.

La Société Informetrica, John Crispo, le *Conference Board*, le Conseil économique du Canada nous ont tous affirmé que, à leur avis, l'élimination de la TVF profiterait aux consommateurs. Ces quatre spécialistes de la prévision économique estiment que la mise en oeuvre de la TPS devrait entraîner une augmentation unique des prix qui se situerait entre 1,25 p. 100 et 1,4 p. 100. Le seul à être d'un autre avis était le professeur Neil Brooks, qui a cité un maximum de 2 p. 100. Cela étant, d'où vient votre 3 p. 100? Cela me semble aller à l'encontre de la plupart des arguments présentés ici.

**M. Rose:** Moi aussi, j'aimerais savoir comment ce 3 p. 100 a été calculé. Vous avez sans doute remarqué que ce chiffre constitue, pour moi, un calcul approximatif des effets que la TPS est appelée à avoir sur le niveau général des prix. Personne n'est en mesure de prédire avec précision le taux d'inflation imputable à la TPS. Peut-être que, ainsi que je l'ai expliqué dans mon exposé, l'inflation augmentera davantage, dans la mesure où les gens chercheront, justement, à se prémunir contre les effets de la nouvelle taxe.

Cela dit, permettez-moi d'expliquer comment nous avons calculé ce 3 p. 100. Avant cela, j'aimerais, cependant, opérer une distinction entre les explications que nous allons vous fournir et la manière dont le gouvernement a obtenu son propre chiffre de 1,25 p. 100. N'oubliez pas que le gouvernement se fonde sur l'hypothèse que l'élimination de la TVF profitera intégralement aux consommateurs. Voulez-vous dire que, selon le professeur Brooks, le taux d'inflation sera nettement supérieur au 1,25 p. 100 prédit par le gouvernement? Pourtant, M. Brooks n'a cité qu'un taux maximum de 2 p. 100.

**Le président:** C'est exact. Il a dit 2 p. 100. Permettez-moi ici de le citer afin qu'on ne trahisse pas sa pensée.

Certains prétendent que le taux sera légèrement supérieur à cela, étant donné la grande incertitude des compagnies quant aux frais d'administration supplémentaires dus à l'entrée en vigueur de la nouvelle taxe. L'augmentation des prix devrait se situer, en général, entre 1,25 p. 100 et 2 p. 100 et, en tout cas, sans dépasser 2,5 p. 100.

**M. Rose:** Il estime donc que l'augmentation des prix pourrait atteindre 2,5 p. 100.

**Le président:** Oui, selon lui, la fourchette se situe entre 1,25 p. 100 et 2,5 p. 100.

**M. Rose:** Le gouvernement, lui, n'a pas cité de fourchette. Selon lui, les prix augmenteront de 1,25 p. 100.

**Le président:** Mais M. Brooks n'est pas commerçant. Sears l'est. C'est peut-être toute la différence.

[Text]

**Mr. Rose:** You cited these examples to me. I promise to go ahead in a moment. I just want to ask you what his assumption was about the pass-through. We have turned the tables, Mr. Turner, have we not? Was he also assuming a 100% pass-through?

**The Chairman:** He was not assuming 100% and professed that he could not put his finger on exactly what percentage of FST savings would be passed on.

**Mr. Rose:** So what operational assumption did he use in order to come up with 1.25% to 2.5%?

**The Chairman:** Professor Brooks ran his own macro-econom-ic model and those were his—

**Mr. Rose:** Fine. I suspect, Mr. Chairman, that you will find he was also assuming 100% pass-through just for the sake of argument in front of the committee. We have not.

**The Chairman:** He was not, Mr. Rose. We questioned him very closely on that.

**Mr. Rose:** Let me tell you how we arrived at our figure. I would be happy to explain it to you because it indicates the folly of the government's position. No one believes that the one-time impact of the GST will be 1.25%. No one is sure of what it will be.

**The Chairman:** With respect, though, we had those four economic groups before us who said they absolutely believe it.

**Mr. Rose:** Based on an assumption of 100% pass-forward... here we go.

**The Chairman:** No, that is not correct, Mr. Rose.

**Mr. Rose:** I will explain the way we did it. We believe the government's assumption that all of the MST savings will be passed through to consumers is unreasonable. We do not think it is going to happen. The provinces did not assume 100% pass-through either, but rather 70% when they asked the Conference Board to model the effects of the GST for them. We have therefore started, just for the sake of argument, with the province's assumption of 70% pass-through. Using this assumption, we find that the new tax will push prices up by well over 2%.

[Translation]

**M. Rose:** Vous m'avez cité ces exemples. Or, j'aimerais savoir quelle est l'hypothèse qu'il a retenue quant au partage des bienfaits provenant de l'élimination de la TVF. N'y a-t-il pas, monsieur Turner, retournement de la situation? A-t-il pris pour hypothèse que le consommateur toucherait intégralement les fruits de l'élimination de la TVF?

**Le président:** Il ne s'est pas fondé sur l'hypothèse d'une répercussion intégrale des bienfaits sur le consommateur. Il a reconnu qu'il ne pouvait pas connaître le pourcentage exact des économies qui seraient répercutées sur le consommateur.

**M. Rose:** Mais alors, quelle est son hypothèse de base lorsqu'il cite cette fourchette de 1,25 p. 100 à 2,5 p. 100?

**Le président:** Le professeur Brooks fonde son analyse sur les chiffres que lui procure le modèle macro-économique qu'il a élaboré, et ce sont...

**M. Rose:** D'accord. Mais, monsieur le président, il s'est probablement fondé sur l'hypothèse d'une répercussion intégrale sur le consommateur des économies découlant de l'élimination de la TVF pour présenter sa thèse devant le comité. Or, cette hypothèse-là n'est pas la nôtre.

**Le président:** Monsieur Rose, il n'a pas, lui non plus, retenu cette hypothèse. Nous lui avons posé des questions très précises à cet égard.

**M. Rose:** Permettez-moi de vous expliquer comment nous en sommes arrivés à ce chiffre-là. Je suis heureux de vous l'expliquer, car je pense en cela démontrer la faiblesse des arguments avancés par le gouvernement. Personne ne pense que la mise en oeuvre de la TPS entraînera une augmentation unique des prix de 1,25 p. 100. Personne ne sait, en fait, quels en seront les effets.

**Le président:** En toute déférence, je vous rappelle que les quatre spécialistes de l'économie qui vous ont précédé ici nous ont affirmé qu'ils y croyaient fermement.

**M. Rose:** Oui, encore une fois, en retenant l'hypothèse d'une répercussion intégrale, sur le consommateur, des économies que procurera l'élimination de la TVF.

**Le président:** Non, monsieur Rose, pas du tout.

**M. Rose:** Je vais expliquer la manière dont nous avons effectué nos calculs. A notre avis, c'est tout à fait à tort que le gouvernement pense que les économies découlant de l'élimination de la TVF seront intégralement répercutées sur les consommateurs. Nous ne pensons pas que les choses vont se produire ainsi. Lorsqu'elles ont demandé au *Conference Board* d'examiner, sur modèle, les effets de la TPS, les provinces n'ont elles-mêmes pas retenu l'hypothèse d'une répercussion à 100 p. 100, mais plutôt celle d'une répercussion à 70 p. 100. C'est pourquoi, pour les besoins de la cause, nous avons retenu l'hypothèse sur laquelle s'est fondée la province, et selon laquelle le consommateur bénéficierait, à hauteur de 70 p. 100, des économies découlant de l'abandon de la TVF. Même avec cette hypothèse, nous avons calculé que la nouvelle taxe fera augmenter les prix de plus de 2 p. 100.



[Texte]

• 1945

If we then assume a different pass-through, say 50%, inflation will be 2.55%. In other words, it will be more than double the 1.25% the government is predicting. If we assume a 30% pass-through, inflation will be 3.1% as a result of the GST. We have not gone to the other extreme by quantifying no pass-through. We think there will be some.

To run through those one more time for you, if the pass-through is 70%, the total price impact will be 2.04%. If the pass-through is 50%, the price impact will be 2.57%; if the pass-through is 30%, the impact will be 3.1%. Now we are starting to get realistic.

We went on to another element. The federal government—

**The Chairman:** Mr. Rose, if I might—

**Mr. Rose:** Mr. Turner, I told you it would take a minute, but it is not going to take forever, so please bear with me.

**The Chairman:** Perhaps—

**Mr. Rose:** I am on my last page, just bear with me. You wanted an answer. I did not want to take advantage of the committee's time, but you wanted an answer and I will give you an answer.

We have three different assumptions about pass-through. We do not believe it will be 100%. Nobody does. We added another element to this, the compliance costs, the cost to business of actually implementing the tax. The federal government has failed to include the costs of compliance by business in its inflation estimates, which makes no sense at all. It is going to be a very heavy cost to business to collect, to administer the tax.

**The Chairman:** What is your estimate?

**Mr. Rose:** We estimate for business on the low side. We have deliberately estimated on the low side. We have taken the government's own figures of its own costs to itself and then assumed that the cost to the entire private sector and the public sector that will be impacted will be about three times the government's costs. This is in line with actual experience in the United Kingdom. Although we think it is probably on the low side, we used it as our assumption.

[Traduction]

Si nous retenons une hypothèse différente, et un taux de répercussion sur le contribuable de 50 p. 100 des économies effectuées, on obtient un taux d'inflation de 2,55 p. 100. Autrement dit, le taux d'inflation sera plus du double que celui de 1,25 p. 100 prédit par le gouvernement. Si on retient l'hypothèse des répercussions de 30 p. 100, on obtient un taux d'inflation de 3,1 p. 100 avec l'adoption de la TPS. Nous avons tout à fait écarté l'hypothèse d'une répercussion de 0 p. 100. Nous pensons que le consommateur bénéficiera effectivement d'une part des économies réalisées.

Je reprends. À supposer que l'on répercute sur le consommateur 70 p. 100 des économies découlant de l'abandon de la TFV, on obtient un taux d'inflation de 2,04 p. 100. Avec un taux de répercussion de 50 p. 100, on obtient une augmentation des prix de 2,57 p. 100 et, avec un taux de répercussion de 30 p. 100, on obtient un taux d'augmentation des prix de 3,1 p. 100. Ce dernier chiffre me semble conforme à ce qui va effectivement se produire.

Ensuite, nous sommes passés à un autre exercice. Le gouvernement fédéral. . .

**Le président:** Monsieur Rose, permettez-moi. . .

**M. Rose:** Monsieur Turner, je vous avais dit que ça ne me prendrait qu'une minute, mais, en fait, ça ne va pas prendre encore très longtemps. Je vous demande de bien vouloir me suivre.

**Le président:** Peut-être pourriez-vous. . .

**M. Rose:** J'en suis à la dernière page de mon exposé; je vous demande de bien vouloir me suivre. Vous voulez que je vous réponde. Je ne veux pas abuser du temps du comité, mais puisque vous voulez une réponse, je vais vous en donner une.

En ce qui concerne les répercussions, sur le consommateur, des économies qu'est censé procurer l'abandon de la TFV, nous avons retenu trois hypothèses différentes. Nous ne pensons pas que les économies seront intégralement répercutées sur le consommateur. Personne ne le pense, d'ailleurs. À cela, nous avons ajouté un autre élément, à savoir les frais d'administration que la mise en oeuvre de la nouvelle taxe va entraîner pour les entreprises. Le taux d'inflation calculé par le gouvernement fédéral ne comprend pas les frais nouveaux que devront assumer les entreprises. Or, cette lacune ne se justifie aucunement. Au contraire, la mise en oeuvre de la nouvelle taxe va coûter cher aux entreprises obligées de la percevoir.

**Le président:** Quels sont vos chiffres?

**M. Rose:** En ce qui concerne les frais des entreprises, nous nous sommes montrés très prudents. Nous avons, de propos délibéré, été modestes dans nos calculs. Nous avons utilisé les chiffres avancés par le gouvernement, c'est-à-dire les dépenses supplémentaires que la nouvelle taxe va lui occasionner et pris pour hypothèse que les frais que la nouvelle taxe occasionnera pour le secteur privé et le secteur public compris seront environ trois fois les frais auxquels devra faire face le gouvernement. Cela est conforme à ce qui s'est passé en Grande-Bretagne. Je pense que les chiffres que nous avons retenus sont inférieurs à ce qu'ils seront effectivement, mais c'est l'hypothèse sur laquelle nous nous sommes fondés.

[Text]

That then adds a lot to the figures I gave you before, and I will tell you what the three figures are. If we assume 70% pass-through, now the total price effect of the GST becomes 2.3%. If we assume 50% pass-through, now the price impact of the GST is 2.83%; if we assume 30% pass-through, the price impact of the GST is 3.36%. Now we have a range based on the two most important things about the government's prediction that are unrealistic.

In addition, there is the piggy-backing of the provincial taxes. There is the fact that some sectors that produce tax-exempt services and goods will nevertheless still pass on to consumers some of the costs they will have to bear and that there will then be some rounding. We make the assumption, Mr. Turner, that between 30% and 50% will be passed forward. We in fact think it is reasonable for labour to assume—

**The Chairman:** Mr. Rose, I do want to get a little bit beyond territory that I think you have already covered.

**Mr. Rose:** You wanted to ask why we got what we got; now I am explaining why we got what we got.

**The Chairman:** You have a good response. Given all that, it strikes me that if your numbers have validity and if you are concerned about Canadian consumers, as you say you are—I have no reason to doubt that—it becomes pretty important that we all have a fairly major stake in making sure that consumers are protected and that the savings from the federal sales tax are passed on. Your testimony shows how dramatically important that is. Let us assume—well, let us not assume, the legislation has passed the House of Commons, so it is reasonable to expect that it will come into force. Given that expectation and your great concern for consumers, how do we best address their protection? How should the government be responding most appropriately to ensure that the level of pass-through is maximized and that Canadians are well-informed and well cared-for?

**Mr. Rose:** The government should scrap the tax.

**The Chairman:** Assuming the tax comes into force, how would you suggest we accomplish those goals?

**Mr. Rose:** The reason that is difficult for me to answer is as follows: even if you could magically come up with a way of addressing the price concerns, which you cannot, as a government... Mr. Wilson has acknowledged that fact and

[Translation]

Cela augmente considérablement les chiffres que j'ai cités tout à l'heure. Voici le résultat de nos calculs: si l'on suppose un taux de répercussion sur le consommateur de 70 p. 100 des économies devant normalement découler de l'abandon de la TFPV, on obtient, avec la mise en oeuvre de la TPS, une augmentation des prix de 2,3 p. 100. Si l'on se fonde sur l'hypothèse d'une répercussion de 50 p. 100, on obtient une augmentation des prix de 2,83 p. 100, et si l'on retient l'hypothèse d'une répercussion, sur le consommateur, de seulement 30 p. 100 des économies devant normalement découler de l'abandon de la TFPV, on obtient une augmentation générale des prix, avec la mise en oeuvre de la TPS, de 3,36 p. 100. Cet éventail de chiffres est basé sur les deux aspects les moins réalistes des calculs avancés par le gouvernement.

Ajoutons à cela l'effet cumulé des taxes provinciales. Certains secteurs produisant des services et des produits qui échappent à l'impôt devront répercuter sur les consommateurs une partie des coûts qu'ils vont devoir subir. Il faut également tenir compte du fait que les résultats effectifs seront légèrement supérieurs aux résultats escomptés, étant donné que tout finira par être calculé au moyen de chiffres arrondis. Nous partons de l'idée que de 30 à 50 p. 100 des nouveaux frais seront répercutés sur le consommateur. À notre avis, les syndicats sont fondés à penser que...

**Le président:** Monsieur Rose, j'aimerais bien que nous puissions passer un petit peu plus rapidement sur les questions que vous avez déjà traitées.

**M. Rose:** Vous m'avez demandé de vous expliquer comment nous sommes parvenus aux chiffres que je vous ai cités tout à l'heure, et je suis en train de vous l'expliquer.

**Le président:** Bien dit. Si vos chiffres sont valables et si vous vous préoccupez du sort des consommateurs canadiens, ce dont je ne doute pas, il va falloir nous assurer que le consommateur est effectivement protégé et qu'il peut bénéficier des économies découlant de l'abandon de la TFPV. Vous nous avez montré toute l'importance de la question. Prenons donc pour hypothèse... Non, ce n'est pas une hypothèse, car le projet de loi a été adopté par la Chambre des communes, et nous pouvons donc tout à fait raisonnablement nous attendre à ce que ce texte entre effectivement en vigueur. Cela étant, et compte tenu de la préoccupation que vous avez manifestée à l'endroit des consommateurs, quels seraient les meilleurs moyens d'assurer la protection de ceux-ci? Quelles sont les mesures que pourrait prendre le gouvernement pour s'assurer que le consommateur profite au maximum des économies découlant de l'abandon de la TFPV? Comment informer les Canadiens et veiller à leurs intérêts?

**M. Rose:** Le gouvernement devrait abandonner la TPS.

**Le président:** Mais à supposer que cette taxe soit effectivement appliquée, comment pourrions-nous atteindre les objectifs que nous venons d'évoquer?

**M. Rose:** J'ai du mal à répondre à votre question, car même si vous trouvez un moyen magique de peser sur les prix, vous ne pouvez pas, en tant que gouvernement, faire... M. Wilson l'a d'ailleurs reconnu. Statistique Canada n'est



[Texte]

Statistics Canada cannot even track them, let alone the government control them, nor are they ideologically willing to do so. But even if you could address all those concerns the tax would still not be fair.

The most important aspect of the tax, from our vantage point—

**The Chairman:** I did not ask you about the fairness of the GST.

**Mr. Rose:** No, but you asked me to think myself into the framework of a GST. If we were to accept it—

**The Chairman:** All right. Can you just tell me how the government should respond in order to ensure that consumers are appropriately protected?

**Mr. Rose:** I can see your press release tomorrow if I persist with my explanation. It will say I refused to answer the question.

**The Chairman:** I just wondered if you had any ideas on the matter, because the government has proposed a consumer information office.

**Mr. Rose:** I appreciate that.

**The Chairman:** I just want your response, that is all.

**Mr. Rose:** My response is that the tax should not go ahead, because even if you could solve the price impact question, the tax would still not be fair to consumers.

**The Chairman:** Mr. Rose, I did not ask you a hypothetical question; I asked for your comments on the government's proposed consumer information office.

**Mr. Rose:** My answer is: do not shift the burden onto the backs of consumers, period.

**The Chairman:** Do you have no comments on the proposed structure of the consumer information office?

**Mr. Rose:** I beg your pardon. Do you have a question about the proposed consumer information office?

**The Chairman:** I have been trying to ask it for a while.

**Mr. Rose:** You were asking me a question that was more in the realm of theory a minute ago.

**The Chairman:** I was asking for your comments on the government's response to implementation of the tax, as it has proposed a consumer information office, and whether that is an adequate response.

**Mr. Rose:** That is a new question. I have read Mr. Blais' statement of faith in the marketplace. We do not think perfect competition exists outside economics 100, i.e., a post-secondary course on the subject.

**The Chairman:** So do you think that agency should have roll-back powers?

**Mr. Rose:** There is something very naïve about the assumption that the marketplace will look after all the problems you have identified and that we have identified.

[Traduction]

même pas à même de suivre l'évolution des prix de façon détaillée, et le gouvernement ne peut donc pas espérer peser sur eux. D'ailleurs, sa philosophie ne l'y incline nullement. Mais même si vous étiez en mesure de résoudre divers problèmes que nous avons évoqués, la taxe n'en serait pas plus juste pour autant.

Dans notre optique, le principal aspect de cette taxe, c'est. . .

**Le président:** Je ne vous ai pas demandé si la TPS était juste.

**M. Rose:** Non, mais vous m'avez demandé de réfléchir dans le cadre d'une TPS. Donc, si nous l'acceptons. . .

**Le président:** Entendu. Pourriez-vous simplement me dire quelles sont les mesures que devrait prendre le gouvernement afin d'assurer la protection du consommateur?

**M. Rose:** Je prévois déjà que dans votre communiqué de presse de demain, si je m'en tiens à mon explication, on donnera l'impression que j'ai refusé de répondre à votre question.

**Le président:** J'aurais simplement aimé savoir si vous aviez des idées sur la question, car le gouvernement envisage de créer un service d'information du consommateur.

**M. Rose:** C'est bien.

**Le président:** J'ai simplement voulu connaître votre réaction.

**M. Rose:** Ma réaction est que cette taxe devrait être abandonnée, car même si vous étiez en mesure de peser sur les prix, la taxe serait injuste à l'égard du consommateur.

**Le président:** Monsieur Rose, je ne vous ai pas posé une question théorique. Je vous ai demandé de nous dire ce que vous pensez de ce service d'information du consommateur qu'envisage de créer le gouvernement.

**M. Rose:** Ma réponse est la suivante: ne rejetez pas le fardeau sur le consommateur. Un point, c'est tout.

**Le président:** Que pensez-vous de la manière dont il faudrait aménager ce service d'information du consommateur?

**M. Rose:** Excusez-moi. Avez-vous une question touchant la création de ce service d'information du consommateur?

**Le président:** Je vous ai posé la question plusieurs fois déjà.

**M. Rose:** Il y a quelques instants, votre question avait une forme plus théorique.

**Le président:** Je vous demandais de nous dire ce que vous pensiez des mesures envisagées par le gouvernement dans le cadre de la nouvelle taxe. Je vous rappelais que le gouvernement envisageait de créer un service d'information du consommateur et je vous demandais si cela vous semblait indiqué.

**M. Rose:** Ce n'est en fait pas la même question. J'ai lu la déclaration de M. Blais où il témoigne de la foi que le marché lui inspire. En ce qui nous concerne, nous ne pensons pas que la concurrence pure et parfaite existe, si ce n'est dans l'esprit des professeurs d'économie politique.

**Le président:** Pensez-vous que l'on devrait confier à un tel organisme le pouvoir d'annuler les augmentations de prix?

**M. Rose:** Il y a quelque chose de très naïf dans l'hypothèse selon laquelle le marché réglerait les problèmes que nous avons évoqués ici.

[Text]

**The Chairman:** Do you think it should have roll-back powers?

**Mr. Rose:** The point I am making is—

**The Chairman:** Do you think the agency should have roll-back powers, Mr. Rose?

**Mr. Rose:** If it did have roll-back powers, Mr. Turner, it would not be fair to consumers because it would still be shifting a burden of taxation onto their shoulders that is presently borne by business. That should not happen.

**The Chairman:** So the agency should not have roll-back powers. That is perfectly clear.

**Mr. Rose:** Mr. MacLellan, before you go ahead, I am very anxious to answer your questions, but I hope the reporting of the proceedings will note that I am not the one who said the committee should not have roll-back powers; that was said by Mr. Turner in his effort to characterize my statement.

**The Chairman:** Everything you said will be fairly, completely, simply, visibly and uncategorically attributed to you.

**Mr. Rose:** Thank you.

**Mr. MacLellan:** To return to the subject of contract negotiations, which are now, as you cited, very important and very critical, the government has brought forward a 1.25% inflation rate for the GST, having picked it out of the air—in all respect to yours and to everyone else's, I do not know how in the name of heaven anyone will be able to determine the exact rate. I cannot in my own mind predict accurately what will result. But assuming they use the rate of 1.25%, that rate is, of course, for public consumption. Do you feel that figure was also put forward as an attempt to try to lull CUPE, the CLC, or any unions that are negotiating into a false sense of security so they would not push the higher settlement?

• 1955

**Mr. Rose:** Yes, I do think that is one of the reasons the government is systematically understating the impact of the GST. I am not as sceptical as you are. I think you could model hypotheses that would give you different figures of what the impact will be. Then you have to ask how reasonable the assumptions are that underpin those figures. The government has chosen a set of best-case assumptions, and they are marketing it as a prediction. That is outrageous because it is misleading.

[Translation]

**Le président:** Pensez-vous qu'un tel organisme devrait avoir le pouvoir de faire annuler les augmentations de prix?

**M. Rose:** Ce que j'aimerais vous faire comprendre, c'est que...

**Le président:** Monsieur Rose, pensez-vous qu'un tel organisme devrait avoir le pouvoir d'ordonner l'annulation de certaines augmentations de prix?

**M. Rose:** À supposer qu'un tel organisme ait effectivement ce pouvoir, monsieur Turner, la taxe n'en serait pas plus équitable pour autant envers les consommateurs, étant donné que cette taxe consiste à rejeter sur le consommateur un fardeau fiscal qui pèse à l'heure actuelle sur les entreprises. Or, cela me semble tout à fait contraire aux principes que je défends.

**Le président:** Ainsi, cet organisme ne devrait pas avoir le pouvoir d'ordonner l'annulation de certaines augmentations de prix. Cela me semble évident.

**M. Rose:** Monsieur MacLellan, avant que vous ne continuiez, je tiens à répondre à vos questions, mais j'espère que le compte rendu des délibérations d'aujourd'hui rendra compte du fait que ce n'est pas moi qui ai dit au comité qu'un tel organisme ne devrait pas avoir le pouvoir d'ordonner l'annulation des augmentations de prix. C'est M. Turner qui l'a dit, et non pas moi.

**Le président:** Le compte rendu veillera à vous attribuer intégralement, simplement, visiblement et catégoriquement toutes les déclarations que vous avez faites.

**M. Rose:** Je vous remercie.

**M. MacLellan:** Pour en revenir, maintenant, à la négociation de contrats de travail, chose tout à fait importante, comme vous l'avez dit vous-même, je rappelle que le gouvernement a avancé un taux d'inflation de 1,25 p. 100 comme conséquence de la TPS. Je pense que ce chiffre-là, ainsi d'ailleurs que ceux que vous avez vous-même cités, sont le fruit de conjectures, car comment pourrait-on, en effet, calculer le chiffre exact? Personnellement, j'en suis incapable, mais arrêtons-nous, un instant, à ce chiffre de 1,25 p. 100. Pensez-vous que ce chiffre ait été avancé par le gouvernement pour inspirer aux SCFP, et au CTC, ainsi qu'aux autres syndicats participant actuellement à des négociations collectives, un faux sentiment de sécurité, tout cela dans le but de décourager leurs revendications salariales?

**M. Rose:** Oui, je pense effectivement que c'est une des raisons pour lesquelles le gouvernement sous-estime de manière systématique les effets de la TPS. Je ne partage pas entièrement votre scepticisme, cependant. Je pense que vous pourriez élaborer des hypothèses qui donneraient, pour l'augmentation des prix, des résultats différents. Il faut alors se demander dans quelle mesure les calculs sont fondés sur des hypothèses raisonnables. Le gouvernement, lui, a retenu des hypothèses très optimistes, et c'est sur cela que sont fondées ses prévisions. Cela est scandaleux, car l'on cherche à tromper le consommateur.



## [Texte]

We, on the other hand, have tried to analyse it as modestly as we can. I attempted to explain that it is boring. Let us face it, it is not very exciting to go through these figures, but we have attempted to get a handle on it so that we are not misleading our people. We came up with those ranges I explained, where it could easily be as high as 3.5%. It will certainly be higher than 1.25%.

Labour knows it is reasonable, from our experience of life, of bargaining, of dealing with governments and employers who give us no mercy—no different from Mr. Crow or Mr. Wilson—our experience is that it is reasonable to assume on the high side of “likely”, so with a range as I explained, when you add in the compliance costs of between 2.3% and 3.36%, we came with our own argument to our own membership that it will be in the zone of around 3%, and it is reasonable to protect ourselves at the bargaining table against that overnight cut in our average buying power.

This part is the overnight part. This is the one-shot part. It is afterwards that Mr. Wilson's dynamic will get going. Mr. Crow, of course, would like us to forget about that. He tries to tell us to forget about the one-shot thing. If you go ahead and try to protect yourself, that is a precipitating event of inflation—of a spiral. In fact, it will be the tax that is the precipitating event of inflation, and the impact of that tax, before people start to protect themselves, will be about 3%.

That is how we arrived at it. We do not get any pleasure out of this. We do not think it is going to be good for the economy or for consumers. Neither the tax nor the reaction to the tax by all sectors of the society will be good for the economy, especially as the government frog-marches it towards recession seven months before the tax is implemented. That is why we are urging the government to think again and to scrap the tax.

**Mr. MacLellan:** I compliment you on the way you arrived at your figure. We have not heard a more detailed analysis from anyone as to how they arrived at their figures, so I think that is very well thought out.

I am intrigued, as you are, by the statements of the Governor of the Bank of Canada—particularly, Mr. Chairman, his statement that any attempt to try to push for wage increases on the basis of anticipated GST increases in the cost of living will be fought very hard. I wonder if in fact that fight is not being waged right now by the Bank of Canada—that a certain percentage and a certain buffer in their interest rate policy is to more or less try to dampen the expectations of unions, of the economy in general.

## [Traduction]

Nous nous sommes, pour notre part, livrés à un exercice beaucoup plus modeste. J'ai expliqué tout ce que ce genre d'exercice a d'ennuyeux. Ce n'est effectivement pas très passionnant que d'effectuer tous ces calculs, mais nous avons essayé de cerner l'incidence de la TPS sans induire nos adhérents en erreur. Selon les chiffres que nous avons obtenus, il semblerait que l'augmentation des prix puisse aller jusqu'à 3,5 p. 100. Il est clair que les prix augmenteront de plus de 1,25 p. 100.

Les milieux syndicaux savent que—et cette connaissance provient à la fois de leur expérience de situations antérieures, de leur expérience de la négociation avec des gouvernements et des employeurs qui ne font pas de quartier, des gens qui ne sont pas très différents de M. Crow ou de M. Wilson—it est raisonnable de ne pas se fonder sur les hypothèses les plus optimistes. C'est pourquoi, ayant calculé que, compte tenu des frais supplémentaires que tout cela va imposer aux entreprises, l'augmentation des prix va se situer entre 2,3 p. 100 et 3,36 p. 100, nous avons dit à nos adhérents que les prix augmenteront sans doute d'environ 3 p. 100 et qu'il semble raisonnable de demander, à la table des négociations, des garanties contre cette amputation subite de leur pouvoir d'achat.

Ça, c'est pour l'augmentation subite. Il s'agit là de cette augmentation subite et unique. Mais il faut également penser aux lendemains et aux effets ultérieurs de la politique décidée par M. Wilson. Bien sûr, M. Crow aimerait que nous fassions abstraction de tout cela. Il nous a même dit de ne pas tenir compte de l'augmentation subite des prix. Selon lui, en essayant de nous protéger et en anticipant l'inflation, on risque justement de susciter une montée en flèche des prix et des salaires. Mais en fait, c'est l'imposition de cette nouvelle taxe qui crée l'inflation et qui va faire augmenter les prix de 3 p. 100 avant même que le consommateur puisse prendre les mesures nécessaires pour se protéger.

Voilà comment nous avons obtenu les chiffres que nous vous avons cités. Ce n'est pas par plaisir que nous nous sommes livrés à cet exercice. Nous ne pensons pas que la nouvelle taxe sera bénéfique, ni pour l'économie ni pour les consommateurs. L'économie va souffrir à la fois de la taxe et de la réaction qu'elle va provoquer dans l'ensemble de notre économie. Cela est d'autant plus vrai que, déjà, le gouvernement nous entraîne de force vers une récession, et cela sept mois avant la mise en œuvre de la nouvelle taxe. C'est pourquoi nous demandons au gouvernement de bien réfléchir à ce qu'il envisage de faire et d'abandonner la taxe.

**M. MacLellan:** Je vous félicite de la manière dont vous avez effectué vos calculs. Personne n'a été en mesure d'expliquer aussi bien que vous la manière dont ils avaient effectué leurs calculs. Votre raisonnement se tient.

Je suis tout aussi surpris que vous par les déclarations du gouverneur de la Banque du Canada, et surtout, monsieur le président, lorsqu'il a déclaré qu'il faudra se montrer extrêmement ferme à l'égard de toute demande d'augmentation salariale visant à compenser l'augmentation du coût de la vie que la TPS est censée entraîner. Je me demande si la Banque du Canada n'a pas déjà commencé à lutter contre ces demandes d'augmentation et si une certaine partie de l'augmentation des taux d'intérêt ne vise pas, justement, à modérer les attentes des syndicats et de l'ensemble des citoyens.

[Text]

**Mr. Rose:** What a terrible price to pay. We know the government has the ability to crank up interest rates to a point where the figures I have just given you might not even apply. In other words, they can create a recession sufficiently deep to completely mask the GST inflation, the price impact of the GST, by strangling the economy so much that total demand will decline, prices will fall, economic activity will decline, and then no one will ever know what the price impact of the GST was.

• 2000

**Mr. MacLellan:** Exactly.

**Mr. Rose:** I am not willing at this point to ascribe that rather Machiavellian theory to Mr. Crow. On the contrary, I think he is misled in a rather more conventional way in the belief that somehow it is good for Canada, macro-economically speaking, to strangle the country, as if you can somehow strangle the economy to prosperity. I do not think that has ever been proven to be good monetary policy. When he talks in the media about zero inflation, I know, as we all know, that the only way you get zero inflation is if consumers have no purchasing power. Then you have zero inflation.

So I think it is misguided. Now, whether it is misguided to the degree that they really have set out to mask the price impact of the GST by strangling the economy so badly that no one will ever know... I refuse to go that far yet.

I find it interesting that we have such difficulty getting the government to admit that the GST is an inflationary event. The GST is inflationary. It would be cleansing if they would come clean and admit that to the Canadian people. Then we could get into an argument—Mr. Turner and I, perhaps—on how high the inflation will go as a result of the GST, to what extent the dollar in the pocket will lose buying power overnight at the end of 1990.

I get the feeling sometimes that the government seems to feel that it would be worse for Canada if they would admit that the GST is inflationary, on the perverse logic that people's reaction to it would then be given some legitimacy if they were to admit that it is inflationary. So they take the position that anybody who says it is inflationary actually wants things to get worse, is actually advocating the inflation. If you are not for denying that it is inflationary, then you somehow want inflation, and hence the blame follows. So we in organized labour find ourselves saying that we are not going to be willing victims of the GST, and the government looks at that and denounces us and turns us into scapegoats, as if we somehow want the inflation that we denounce and that hurts us.

That is most perverse—

**An hon. member:** That is Tory logic.

**Mr. Rose:** —but it is not all that unusual in the history of advanced industrial democracies when blame is at stake.

[Translation]

**M. Rose:** Mais à quel prix! Nous savons que le gouvernement peut relever les taux d'intérêt et faire en sorte que les chiffres que nous vous avons cités ne s'appliqueront même plus à la situation. Autrement dit, le gouvernement est en mesure d'entraîner une récession assez grave pour masquer complètement l'inflation découlant de l'imposition de la nouvelle TPS et asphyxier l'économie pour faire baisser la demande, pour faire baisser les prix et pour réduire le niveau de l'activité économique à un tel point que personne ne sera en mesure de savoir quels auront été les effets de la TPS, sur le niveau des prix.

**M. MacLellan:** Tout à fait.

**M. Rose:** Je ne voudrais pas encore attribuer à M. Crow un tel cynisme. Au contraire, je pense qu'il commet une erreur assez classique en pensant qu'il serait bon pour le Canada, au plan macro-économique, d'asphyxier l'économie. Comme si l'on pouvait fonder la prospérité sur l'asphyxie. Je ne pense pas que ce genre de mesure ait jamais constitué une politique monétaire saine. Lorsqu'il évoque, devant les médias, la possibilité d'une économie sans inflation, il ne nous convainc pas, car nous savons tous que l'inflation n'est réduite à zéro que lorsque le consommateur a perdu tout pouvoir d'achat. Ce n'est que dans cette situation-là que l'inflation est réduite à néant.

Je pense donc qu'il fait fausse route. Quant à savoir s'il fait fausse route au point d'avoir réellement envisagé de camoufler l'augmentation des prix que va provoquer la TPS en asphyxiant l'économie afin de brouiller les cartes... Je me refuse encore à pareille hypothèse.

Il est cependant intéressant de noter que le gouvernement refuse de reconnaître le caractère inflationniste de la TPS. Or, cette taxe est effectivement inflationniste. Il serait rafraîchissant de voir le gouvernement accepter de reconnaître cela devant les citoyens. On pourrait alors discuter—M. Turner et moi—du taux probable de l'inflation qu'entraînera la TPS et de l'amputation soudaine du pouvoir d'achat des consommateurs à la fin de 1990.

J'ai parfois l'impression que, pour le gouvernement, ce serait contraire à l'intérêt de l'économie canadienne que de reconnaître le caractère inflationniste de la TPS, le gouvernement estimant, par une logique assez tordue, que cela aurait pour effet de justifier les inquiétudes actuelles des citoyens. C'est pourquoi, selon le gouvernement, ceux qui prévoient une augmentation des prix à cause de la TPS sont des fauteurs d'inflation. Si vous ne cherchez pas à nier les effets inflationnistes, on vous accuse d'en être la cause. C'est pourquoi le monde syndical refuse de se laisser faire. Lorsque nous réagissons à l'encontre de la TPS, le gouvernement cherche à nous prendre comme bouc émissaire et à nous faire porter le chapeau. Or, comment pourrions-nous être accusés de vouloir cette inflation alors que, justement, nous en dénonçons, dès maintenant, les effets néfastes?

Cela me semble tout à fait tordu...

**Une voix:** C'est la logique des Conservateurs.

**M. Rose:** ...mais ce n'est pas la première fois que l'on voit ce genre de chose dans une de nos démocraties avancées.



[Texte]

To conclude, what really is at stake here is blame. The government knows this is going to hurt a lot of people, and they want to do their very best to underestimate the degree to which they are responsible. First they can underestimate; then they can maybe find someone else to point the finger at when the time comes. And the natural target for Conservatives, historically, is organized labour. This is most regrettable, and avoidable.

**Mr. MacLellan:** Have you done any figures on what you feel the unemployment rate might be as a result of certain scenarios of the GST? Do you feel this is going to have an effect on unemployment, particularly on your membership?

**Mr. Rose:** The extent to which the GST will be inflationary and the Bank of Canada will probably address it with higher interest rates will then cause unemployment. We have not done any work on what the extent of that will be, and the reason is that of course you have to make different assumptions about interest rates. I beg your pardon if I misspoke a minute ago; they will fight it by raising interest rates.

We would all have to make certain assumptions about interest rates, and any sober, modest assumption about interest rates that we might have made if we had been doing this arithmetic a couple of months ago is all out the window now anyway, as Mr. Crow cranks the rate up to unprecedented levels to fight an inflation rate that is about one-third of the interest rate. No one has ever seen 15% being charged to consumers when price inflation is in the zone of 5%, and this is absolutely incredible. So even if we had done that arithmetic, I would have had to throw it out the window a few weeks ago and come to you with new arithmetic. In any event, the answer to your question is no, we have not done that work.

• 2005

**Mr. MacLellan:** Maybe the reason provinces are shedding crocodile tears is that there is a tax on tax here. There is an overlap. Do you have any idea exactly how much that may mean in Canada in dollars and cents?

**Mr. Rose:** I do not, but the pyramiding of the Ontario retail sales tax on top of the GST would add, if I remember Mr. Nixon's recent budget, about \$0.5 billion dollars to the Ontario government's revenues, making certain assumptions about purchases in 1991. I will repeat that this was not factored in by the Department of Finance when they came to their mythical 1.25%.

The provinces that are going to pyramiding their retail sales tax on top of the GST—and not all of them will, as you know—will be gouging the public over and above what the federal government will be gouging the public, and that should also be included in the calculation of the one-time impact of the GST.

[Traduction]

Je tiens donc à dire, pour conclure, que ce qui est en cause ici, c'est l'imputation de la faute. Le gouvernement sait pertinemment que la TPS va être dure à supporter, et c'est pourquoi il tente de dégager sa responsabilité. En premier lieu, il sous-estime l'effet inflationniste de la nouvelle taxe, en attendant de trouver quelqu'un sur qui il pourra rejeter la faute. Or, pour les Conservateurs, les milieux syndicaux ont toujours été une cible privilégiée. Cela est tout à fait regrettable, et je ne pense pas qu'il doive en être ainsi.

**M. MacLellan:** Avez-vous calculé quels pourraient être les effets de la TPS au plan de l'emploi ou du chômage? Pensez-vous que cela va accroître le chômage, et surtout parmi vos adhérents?

**M. Rose:** Dans la mesure où la TPS alimente l'inflation, la Banque du Canada sera sans doute portée à accroître les taux d'intérêt, et c'est cela qui entraînera une aggravation du taux de chômage. Nous n'avons pas calculé l'étendue de ce phénomène pour la simple raison que l'on ne peut pas prévoir l'évolution des taux d'intérêt. Excusez-moi si, il y a un instant, j'ai dit le contraire; il est bien évident qu'ils chercheront à combattre l'inflation en relevant les taux d'intérêt.

Il aurait fallu que nous formulions diverses hypothèses touchant les taux d'intérêt. Or, toute hypothèse raisonnable touchant les taux d'intérêt est rendue caduque par la politique de M. Crow, qui est en train de porter les taux d'intérêt à des niveaux records afin de combattre un taux d'inflation correspondant environ au tiers du taux d'intérêt. On n'a jamais vu cela! Comment peut-on imposer aux consommateurs des taux d'intérêt de 15 p. 100 alors que les prix augmentent de 5 p. 100? Ainsi, même si nous avions effectué des calculs sur ce point, cela n'aurait servi à rien, car il aurait fallu tout reprendre à zéro. Enfin, nous n'avons pas effectué ces calculs.

**M. MacLellan:** Peut-être que les provinces versent des larmes de crocodile parce qu'elles savent que leur propre taxe va être calculée en fonction de la taxe fédérale. Il va donc y avoir chevauchement. Pourriez-vous nous dire, à peu près, les sommes qui sont en cause?

**M. Rose:** Je ne peux pas, mais selon le budget récemment présenté par M. Nixon, en s'ajoutant à la TPS, la taxe de vente provinciale rapporterait à l'Ontario environ 0,5 milliards de dollars de plus. Cela va dépendre du niveau des ventes enregistrées en 1991. Je répète qu'en faisant valoir, de manière tout à fait irréaliste, l'augmentation des prix de 1,25 p.100, le ministère des Finances n'a pas du tout tenu compte de cet aspect de la question.

Les provinces ne vont pas toutes, comme cela, baser la taxe de vente provinciale sur le total du prix de vente plus le montant de la TPS, mais celles qui entendent procéder ainsi vont gruger les consommateurs et cela viendra s'ajouter à la fonction en règle qu'entend pratiquer le gouvernement fédéral. Il convient d'en tenir compte pour calculer cette soi-disant augmentation unique des prix que va provoquer l'adoption de la TPS.

[Text]

**The Chairman:** Thank you very much, Mr. Rose. You have been most eloquent and I feel we have had a good examination of the subject. I thank very much for coming and enlightening us.

We stand adjourned until 3.30 p.m. tomorrow.

[Translation]

**Le président:** Monsieur Rose, je vous remercie. Vous avez plaidé votre dossier avec éloquence, et je pense que, ensemble, nous nous sommes livrés à un examen approfondi de la question. Je vous remercie donc d'être venu ici pour nous faire bénéficier du fruit de vos analyses.

La séance est levée jusqu'à 15h30 demain.







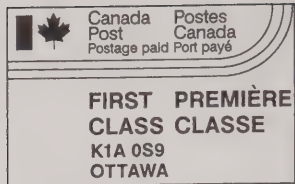












If undelivered, return COVER ONLY to:  
Canadian Government Publishing Centre,  
Supply and Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:  
Centre d'édition du gouvernement du Canada,  
Approvisionnement et Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

---

WITNESSES

At 9:30 a.m.:

*From the Canadian Federation of Independent Business:*

John Bulloch, President;  
Catherine Swift, Vice-President and Chief Economist;  
Michel Décary, Vice-President, Québec.

At 3:30 p.m.:

David McKendry, Price Waterhouse.

At 6:15 p.m.:

*From Sears Canada:*

Albina Klowak, Assistant to the President;  
Robert Westlake, Comptroller for Taxes.

*From the Canadian Union of Public Employees:*

Jeff Rose, National President.

TÉMOINS

À 9 h 30:

*De la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante:*

John Bulloch, président;  
Catherine Swift, vice-présidente et économiste en chef;  
Michel Décary, vice-président, Québec.

À 15 h 30:

David McKendry, Price Waterhouse.

À 18 h 15:

*De Sears Canada:*

Albina Klowak, assistante du président;  
Robert Westlake, contrôleur de taxes.

*Du Syndicat canadien de la fonction publique:*

Jeff Rose, président national.

## HOUSE OF COMMONS

Issue No. 65

Wednesday, May 23, 1990

Chairman: Garth Turner, M.P.

## CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 65

Le mercredi 23 mai 1990

Président: Garth Turner, député

*Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on**Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de la***Consumer and  
Corporate Affairs  
and Government  
Operations****Consommation et des  
Corporations et de  
l'Administration  
Gouvernementale**

## RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), inquiry into the effect of the GST on prices and the role of the Consumer Information Office

## CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, enquête sur l'effet de la TPS sur les prix et le rôle du Bureau d'information aux consommateurs

## APPEARING:

The Honourable Robert de Cotret,  
President of the Treasury Board

## COMPARAÎT:

L'honorable Robert de Cotret,  
Président du Conseil du Trésor

## WITNESSES:

(See back cover)

## TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Second Session of the Thirty-fourth Parliament,  
1989-90

Deuxième session de la trente-quatrième législature,  
1989-1990





STANDING COMMITTEE ON CONSUMER AND  
CORPORATE AFFAIRS AND GOVERNMENT  
OPERATIONS

*Chairman:* Garth Turner

*Vice-Chairman:* Jean-Marc Robitaille

Members

Don Boudria  
Bill Casey  
Gilbert Chartrand  
John E. Cole  
Louise Feltham  
Gabriel Fontaine  
Gabriel Larrivée  
Ron MacDonald  
Russell MacLellan  
John Rodriguez  
Roger Simmons  
Len Taylor—(14)

(Quorum 8)

Bernard G. Fournier

*Clerk of the Committee*

COMITÉ PERMANENT DE LA CONSOMMATION  
ET DES CORPORATIONS ET DE  
L'ADMINISTRATION GOUVERNEMENTALE

*Président:* Garth Turner

*Vice-président:* Jean-Marc Robitaille

Membres

Don Boudria  
Bill Casey  
Gilbert Chartrand  
John E. Cole  
Louise Feltham  
Gabriel Fontaine  
Gabriel Larrivée  
Ron MacDonald  
Russell MacLellan  
John Rodriguez  
Roger Simmons  
Len Taylor—(14)

(Quorum 8)

*Le greffier du Comité*

Bernard G. Fournier

## MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, MAY 23, 1990

(78)

[Text]

The Standing Committee on Consumer and Corporate Affairs and Government Operations met at 3:37 o'clock p.m. this day, in Room 253-D, the Chairman, Garth Turner, presiding.

*Members of the Committee present:* Don Boudria, Gabriel Larrivée, Russell MacLellan, Jean-Marc Robitaille and Garth Turner.

*Acting Members present:* Benno Friesen for Bill Casey; Barry Moore for Gilbert Chartrand; Greg Thompson for John E. Cole; Howard Crosby for Louise Feltham; and Howard McCurdy for John Rodriguez.

*In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament:* Peter Berg, Research Officer.

*Appearing:* The Honourable Robert de Cotret, President of the Treasury Board.

*Witnesses: From the Treasury Board Secretariat:* G.G. Capello, Deputy Secretary, Personnel Policy Branch; M. Cappe, Deputy Secretary, Program Branch. A. Macdonald, Comptroller General of Canada.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated Thursday, February 22, 1990 related to the Main Estimates for the fiscal year ending March 31, 1991. (See *Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, March 27, 1990, Issue No. 48*).

The Chairman called the Votes under TREASURY BOARD.

The Minister made an opening statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 5:00 o'clock p.m., the Committee adjourned until 5:20 o'clock p.m. this day.

## EVENING SITTING

(79)

The Standing Committee on Consumer and Corporate Affairs and Government Operations met at 5:21 o'clock p.m. this day, in Room 253-D, the Chairman, Garth Turner, presiding.

*Members of the Committee present:* Don Boudria, Russell MacLellan, Jean-Marc Robitaille, John R. Rodriguez and Garth Turner.

*Other Members present:* Vincent Della Noce and Alfonso Gagliano.

*In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament:* Peter Berg, Research Officer.

*Witnesses:* Samuel Slutsky, Cassels, Brock and Blackwell, Toronto, Ontario. *From Bell Canada:* Robin A. Hamilton Harding, Vice-President and Comptroller; Dr. Dale F. Orr, Chief Economist; Charles Campbell, Director of Commodity and Property Taxes. *From Canadian Council of Grocery Distributors:* Jacques Auger, President and Chief Executive Officer; Milford C. Sorensen, Vice-Chairman of the Executive Committee. *From Ontario Hydro:* Mitchell Rothman, Chief Economist.

## PROCÈS-VERBAUX

LE MERCREDI 23 MAI 1990

(78)

[Traduction]

Le Comité permanent de la consommation et des corporations et de l'administration gouvernementale se réunit aujourd'hui à 15 h 37, dans la salle 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de Garth Turner (*président*).

*Membres du Comité présents:* Don Boudria, Gabriel Larrivée, Russell MacLellan, Jean-Marc Robitaille, Garth Turner.

*Membres suppléants présents:* Benno Friesen remplace Bill Casey; Barry Moore remplace Gilbert Chartrand; Greg Thompson remplace John E. Cole; Howard Crosby remplace Louise Feltham; et Howard McCurdy remplace John Rodriguez.

*Aussi présent:* Du service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg, attaché de recherche.

*Comparent:* L'honorable Robert de Cotret, président du Conseil du Trésor.

*Témoins:* Du Secrétariat du Conseil du Trésor: G.G. Capello, sous-secrétaire, Direction de la politique du personnel; M. Cappe, sous-secrétaire, Direction des programmes. A. Macdonald, contrôleur général du Canada.

Le Comité reprend les travaux prévus à son ordre de renvoi en date du jeudi 22 février 1990, soit l'étude du Budget des dépenses principal pour l'exercice prenant fin le 31 mars 1991. (Voir les *Procès-verbaux et témoignages du mardi 27 mars 1990, fascicule n° 48*)

Le président met en délibération les crédits sous la rubrique CONSEIL DU TRÉSOR.

Le ministre fait un exposé puis, avec les autres témoins, répond aux questions.

À 17 heures, le Comité suspend ses travaux jusqu'à 17 h 20.

## SÉANCE DU SOIR

(79)

Le Comité permanent de la consommation et des corporations et de l'administration gouvernementale se réunit aujourd'hui à 17 h 21, dans la salle 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de Garth Turner (*président*).

*Membres du Comité présents:* Don Boudria, Russell MacLellan, Jean-Marc Robitaille, John R. Rodriguez, Garth Turner.

*Autres députés présents:* Vincent Della Noce et Alfonso Gagliano.

*Aussi présent:* Du service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg, attaché de recherche.

*Témoins:* Samuel Slutsky, Cassels, Brock et Blackwell, Toronto. *De Bell Canada:* Robin A. Hamilton Harding, vice-président et contrôleur; Dale F. Orr, économiste en chef; Charles Campbell, chef divisionnaire aux taxes à la consommation et aux impôts fonciers. *Du Conseil canadien de la distribution alimentaire:* Jacques Auger, président et chef de la direction; Milford C. Sorensen, vice-président du comité exécutif. *De Hydro-Ontario:* Mitchell Rothman, économiste en chef.

The Committee resumed its inquiry into the effect of the goods and services tax on prices and the role of the Consumer Information Office. (*See Minutes of Proceedings, Monday, May 7, 1990, Issue No. 56*).

The witnesses made opening statements and answered questions.

At 8:22 o'clock p.m., the Committee adjourned until Monday, May 28, 1990 at 3:30 o'clock p.m.

Bernard G. Fournier

*Clerk of the Committee*

Le Comité examine l'incidence de la taxe sur les produits et services (TPS) sur les prix, ainsi que le rôle du Bureau d'information des consommateurs (*voir les Procès-verbaux et témoignages du lundi 7 mai 1990, fascicule n° 56*).

Les témoins font des exposés puis, avec les autres témoins, répondent aux questions.

À 20 h 22, le Comité s'ajourne au lundi 28 mai, à 15 h 30.

*Le greffier du Comité*

Bernard G. Fournier



[Texte]

**EVIDENCE**

[Recorded by Electronic Apparatus]

Wednesday, May 23, 1990

• 1536

**The Chairman:** Ladies and gentlemen, we will begin our meeting. Let me welcome you, Mr. Minister, along with your officials. Thank you for coming before us. We look forward to hearing what you have to say.

**Hon. Robert de Cotret (President, Treasury Board):** Thank you, Mr. Chairman. I would like to introduce the Secretary of the Treasury Board, Ian Clark, and the Comptroller General of Canada, Andy Macdonald. They are here today to answer any questions you wish to raise.

I would like to say in starting

que c'est avec grand plaisir que je viens vous entretenir aujourd'hui du Budget des dépenses principal pour l'année financière 1990-1991 des deux ministères dont je suis responsable, soit le Secrétariat du Conseil du Trésor et le Bureau du contrôleur général du Canada.

Le Budget des dépenses principal de 1990-1991 du Secrétariat du Conseil du Trésor s'élève à 1,486 millions de dollars, ce qui représente une augmentation de 500 millions de dollars par rapport à l'an dernier. Comme je vais l'expliquer dans quelques instants, la majeure partie de cette augmentation est attribuable aux rajustements paritaires que j'ai annoncés en janvier dernier.

Le nombre d'années-personnes du Secrétariat, par contre, a diminué de 4 pour passer à 825. Cela est conforme aux mesures de compression des effectifs de la Fonction publique que le gouvernement a instaurées au cours des cinq dernières années.

Le Secrétariat du Conseil du Trésor administre quatre programmes.

Le Programme relatif à l'administration centrale de la Fonction publique fournit au Conseil le soutien dont il a besoin pour gérer les ressources humaines et financières et les biens matériels du gouvernement. Les dépenses proposées pour ce programme—là en particulier pour 1990-1991 sont estimées à 79.4 millions de dollars, soit une augmentation de 3.5 millions de dollars par rapport à l'an dernier. Cette augmentation est attribuable principalement aux traitements et aux avantages sociaux des employés.

The main estimates list two votes under "Government Contingencies" and "Centrally Financed Programs". The "Employment Initiatives" vote remains unchanged this year at \$180 million. This vote provides the government with a central source of funds that will be transferred to other departments during the course of the year to cover costs associated with student employment and general employment programs.

The "Government Contingencies" vote provides funds to deal with unforeseen matters, issues that could not be predicted at the time the estimates were being prepared. This would be used, for example, to supplement other votes for paylists and similar requirements.

[Traduction]

**TÉMOIGNAGES**

[Enregistrement électronique]

Le mercredi 23 mai 1990

**Le président:** Mesdames et messieurs, je déclare la séance ouverte. Je tiens à vous souhaiter la bienvenue, monsieur le ministre, ainsi qu'à vos fonctionnaires. Je vous remercie d'avoir bien voulu comparaître devant nous. Nous avons hâte d'entendre vos remarques.

**L'honorable Robert de Cotret (président, Conseil du Trésor):** Merci, monsieur le président. Je voudrais vous présenter le secrétaire du Conseil du Trésor, M. Ian Clark, et le contrôleur général du Canada, M. Andy Macdonald. Ils m'accompagnent aujourd'hui pour m'aider à répondre à vos questions.

J'aimerais d'abord vous dire

that I accepted with pleasure your invitation to appear before this committee today to discuss the 1990-1991 Main Estimates of the two Departments for which I am Minister: the Treasury Board Secretariat and the Office of the Comptroller General.

The 1990-1991 Main Estimates for the Treasury Board Secretariat total \$1,486 million, an increase of \$500 million over last year's Main Estimates. As I will explain later, most of the increase will be used to provide for the Equal Pay Adjustment that I announced last January.

The number of person-years, on the other hand, has declined by 4, to 825, in keeping with the government's overall plan of the last five years to reduce the size of the Public Service.

The Treasury Board Secretariat administers four programs.

First, the Central Administration of the Public Service Program provides support to the Board in managing the government's human, financial and materiel resources. Proposed spending in 1990-1991 under this program is estimated at \$79.4 million, an increase of \$3.5 million over last year, mainly because of salaries and contributions to employee benefits.

Le Budget des dépenses principal comprend deux crédits sous les rubriques Programme pour éventualités du gouvernement et Programmes financés par l'administration centrale. Le crédit relatif aux Projets de création d'emplois demeure inchangé par rapport à l'an dernier, et se chiffre à 180 millions de dollars. Ce crédit offre au gouvernement une source centrale de fonds qu'il peut transférer aux ministères et aux organismes au cours de l'année pour les aider à financer des programmes d'emplois d'été pour étudiants et de création d'emplois en général.

Le Crédit pour éventualités du gouvernement renferme les fonds nécessaires pour faire face aux situations non prévues au moment de l'établissement du Budget des dépenses principales. Ce crédit sert, par exemple, à effectuer des paiements salariaux et d'autres paiements semblables, lorsque les crédits prévus à cette fin sont insuffisants.

[Text]

This year "Government Contingencies" will rise to \$775 million, an increase of \$415 million. Of this, \$375 million is allotted as a one-time increase to provide adjustments to implement equal pay for work of equal value.

As the committee members will know, this government has a long-standing commitment to end pay discrimination based on gender. Just over five years ago the Treasury Board established a joint labour-management committee to undertake what has become the largest pay equity study conducted anywhere in the world.

When it became evident last January that the resolution of this very complex issue would yet again be delayed, I decided that employees affected by gender-based pay discrimination had waited long enough. The public interest would be best served by moving forward. On January 26 I took measures to fulfil the government's commitment by providing affected employees lump-sum retroactive payments and making the necessary ongoing salary adjustments.

• 1540

The third program is employer contribution to insurance plans. This covers the employer's share of costs for the health and income maintenance plans of government employees. It also covers the employer's costs of pension and social security plans for employees locally engaged abroad and for statutory payments made, for example, under the Public Service Pension Adjustment Act.

For 1990-91 this vote shows a total of \$449 million, an increase of some \$80 million over last year. Most of that increase is due to the new Ontario payroll tax of 1.95%, which took effect on January 1, 1990, and to higher costs for the long-term disability and dental care plans.

Le quatrième et dernier programme du Secrétariat du Conseil du Trésor est le Programme d'affectation temporaire, qui nous permet d'offrir aux ministères les services temporaires de cadres hautement qualifiés pour exécuter des tâches prioritaires. Le coût net du programme devrait atteindre cette année 2.4 millions de dollars, soit 1.6 million de dollars de plus que l'an dernier. Cette augmentation, monsieur le président, est surtout due à une réduction des recettes qui découle de la disponibilité d'un moins grand nombre d'agents pouvant participer à une affectation et aux dépenses effectuées dans le cadre de la politique de réaménagement des effectifs.

Au cours de l'année qui vient de s'écouler, le Conseil du Trésor a accompli des progrès considérables dans des domaines importants. Il a entrepris quelques nouveaux projets d'envergure:

- tout d'abord, les dépenses de programmes ont été réduites à un point tel qu'elles sont maintenant inférieures de 9 milliards de dollars aux recettes. Cela nous donne un surplus opérationnel de cet ordre;

[Translation]

Cette année, il passera à 775 millions de dollars, soit une augmentation de 415 millions. De ce montant, 375 millions de dollars représentent une augmentation unique pour payer les rajustements nécessaires en vue d'appliquer la parité salariale pour les fonctions équivalentes.

Comme les membres de ce comité le savent, le gouvernement s'efforce depuis longtemps de mettre un terme à la discrimination salariale fondée sur le sexe. Il y a un peu plus de cinq ans, le Conseil du Trésor a constitué un comité mixte patronal-syndical qui a entrepris ce qui s'est avérée la plus importante étude qu'on ait jamais effectuée dans le monde dans le domaine de la parité salariale.

Lorsqu'il est devenu évident, en janvier dernier, que le règlement de cette question très complexe allait encore une fois être retardée, j'ai décidé que les fonctionnaires touchés par cette discrimination salariale fondée sur le sexe avait assez attendu et qu'il serait dans l'intérêt public de faire avancer ce dossier. C'est ainsi que, le 26 janvier, j'ai pris les mesures qui s'imposaient pour permettre au gouvernement de respecter son engagement, en accordant aux fonctionnaires touchés des paiements rétroactifs forfaitaires et en apportant les rajustements salariaux nécessaires.

Le troisième programme, le Programme de contributions de l'employeur aux régimes d'assurance, permet au gouvernement de payer, en tant qu'employeur, sa part du coût des régimes d'assurance-maladie et de sécurité du revenu des employés de l'État. Il englobe aussi les contributions versées par l'employeur aux régimes de pension et de sécurité sociale des employés engagés sur place à l'étranger et les paiements effectués en vertu de lois tel que la Loi sur la mise au point des pensions du service public.

En 1990-1991, ce crédit comprendra en tout 449 millions de dollars, ce qui représente une augmentation de 80 millions par rapport à l'an dernier. La majeure partie de cette augmentation est attribuable aux nouvelles charges sociales de 1,95 p. 100 exigées par l'Ontario depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1990, et à l'augmentation des coûts du régime d'assurance-invalidité de longue durée et du régime de soins dentaires.

The fourth and final program under the Treasury Board Secretariat is the Temporary Assignment Program, which enables us to provide departments with temporary services of high-quality senior officers to carry out priority assignments. The program's net costs this year are \$2.4 million, up \$1.6 million from last year. The increase is due primarily to a reduction of revenue as a result of having fewer officers available for assignment and to expenditures made in accordance with the Work Force Adjustment Policy.

This past year, the Treasury Board has made significant process in major areas and launched some important new initiatives;

- program spending in the government has been reduced to the point of being \$9 billion below revenues. This gives us a corresponding operating surplus;



## [Texte]

- nous poursuivons nos efforts en vue de rendre la gestion plus productive grâce au régime d'accroissement des pouvoirs et des responsabilités ministérielles;
- nous avons publié notre 1<sup>er</sup> rapport annuel au Parlement sur la situation des programmes de langues officielles dans les institutions fédérales;
- nous avons aussi modifié la législation sur les pensions afin que les conjoints survivants des fonctionnaires et des anciens combattants puissent continuer à toucher leurs prestations de pension lorsqu'ils se remarient;
- nous avons commencé à mettre sur pied des organismes de services spéciaux afin d'améliorer la prestation et la rentabilité de certains services d'État;
- de plus, je supervise les travaux exécutés dans le cadre d'un programme de première importance appelé Fonction publique 2000 annoncé par le premier ministre en décembre dernier et dont le but est de moderniser la Fonction publique.

Mr. Chairman, I would now like to turn to the main estimates of the Office of the Comptroller General, which focuses on financial management, internal audit and program evaluation functions across the government. Estimates for the Office of the Comptroller General total \$17.4 million and 180 person-years, a net increase of \$2.6 million and 14 person-years over last year's main estimates.

The increase in expenditures for this department can be attributed to operating and capital requirements, including the development and implementation of a new financial information system for the government of Canada. This replaces a system that was designed in the 1960s.

Last year the Office of the Comptroller General identified corporate financial information requirements and set out rules for collecting and using financial information. This year it will develop a policy framework for managing this information and will begin developing a new financial system that will allow users on-line access to existing financial information.

I believe this new strategy will one day be listed among the other key accomplishments of the Office of the Comptroller General, such as the cash management policy. By the way, over the last five years this has saved taxpayers close to \$1 billion.

• 1545

I have already mentioned that the Financial Administration Act will be amended, making it possible, among other things, to improve cost recovery and cash management and to provide better services to clients.

Two of the many other activities to be undertaken this year by the Office of the Controller General include completing an accountability framework for financial management in departments and developing a human resources strategy to ensure that competent financial officers and auditors are available to the federal government.

## [Traduction]

- we continue to push towards more productive management through Increased Ministerial Authority and Accountability;
- we published our first annual report to Parliament on the status of official languages programs in federal institutions;
- we also amended the pension legislation to end the suspension of pension benefits to surviving Public Service and Veteran's spouses who remarry;
- we have begun to set up Special Operating Agencies to improve the delivery and cost-effectiveness of certain government services;
- in addition, I am overseeing the work being done to modernize the Public Service through a major program, announced by the Prime Minister last December, called Public Service 2000.

Monsieur le président, j'aimerais maintenant vous entretenir du Budget des dépenses principal du Bureau du contrôleur général, qui s'occupe principalement des questions de gestion financière, de vérification interne et d'évaluation de programmes qui touchent l'ensemble de l'administration fédérale. Les prévisions établies pour cet organisme s'élèvent à 17,4 millions de dollars et à 180 années-personnes, ce qui représente une augmentation de 2,6 millions de dollars et de 14 années-personnes par rapport à l'an dernier.

La hausse des dépenses de cet organisme peut être attribuée aux besoins de fonctionnement et aux besoins en capital, y compris l'élaboration et la mise en oeuvre de la nouvelle stratégie d'information financière pour le gouvernement du Canada, laquelle remplace un système qui datait des années 60.

L'an dernier, le Bureau du contrôleur général a déterminé quels étaient les besoins intégrés en information financière et il a établi des règles pour la collecte et l'utilisation de cette information. Cette année, il élaborera un cadre stratégique pour la gestion de l'information financière et entreprendra la mise au point d'un nouveau système financier qui permettra aux utilisateurs d'accéder directement aux renseignements financiers existants.

Je crois, monsieur le président, que cette nouvelle stratégie figurera un jour parmi les grandes réalisations du Bureau du contrôleur général, tout comme la politique de gestion de la trésorerie qui a fait épargner aux contribuables près d'un milliard de dollars au cours des cinq dernières années.

Comme je l'ai mentionné, nous allons modifier la Loi sur la gestion des finances publiques afin, en autres choses, d'améliorer le recouvrement des coûts et la gestion de la trésorerie et d'offrir un meilleur service à la clientèle.

Parmi les nombreuses autres initiatives que prendra le Bureau du contrôleur général cette année, je mentionnerai celle d'achever l'élaboration d'un cadre de responsabilité pour la gestion financière dans les ministères et celle de concevoir une stratégie de gestion des ressources humaines qui permettra au gouvernement fédéral de disposer d'agents financiers et de vérificateurs compétents.



[Text]

Mr. Chairman, this concludes my opening statement. I would be pleased to elaborate on any of the subjects I have raised and respond to any questions the members of the committee may have on the 1990-91 estimates of the Treasury Board Secretariat and the Office of the Comptroller General.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Minister. I would like to know a little about how the government has been handling the issue of wage settlements. I bring this up because last night we had before the committee the President of the Canadian Union of Public Employees, and Mr. Rose outlined for us in gory detail why he thinks his union should be going after roughly 9% wage settlements during 1990 in order to offset the effects of inflation and the GST. It struck some members of the committee that this was very reasonable. It struck others that this was extremely unreasonable. I would like to put this in the context of what the government has been doing.

I understand that during the first quarter of 1990 wage settlements in this country were roughly 6.2%, which was a fairly significant increase over the previous period. In the fourth quarter of 1989 they were 5.5%. It strikes members of the committee who are concurrently studying the effects of GST on consumers and consumer prices that we may, through either higher prices or higher wages, trigger a wage-price spiral. I want to know where the government fits in with its wage settlements. What sort of percentages have been granted, and do you think you will be able to keep the lid on union demands for increased wages because of these economic facts of life?

**Mr. de Cotret:** I guess the short answer to the question would be to say, yes, I believe we can keep the lid on. There is no question pressures are building.

To go into a bit of the history, in the first round we negotiated about four years ago the average annual increase in wages was settled at 3.5%. The last round, which we negotiated just a little over a year ago, wound up with an average rate of increase over a 42-month period of 4.2% per annum. I think both showed quite a bit of restraint on the part of the unions. They also showed the kind of determination the government had to keep a lid on wage increases.

We are now preparing for the next round of negotiations, very conscious of the fact that pressures are building on the wage side throughout the economy. We are also very conscious the government has to assume a leadership role if not only in the public sector at the federal level but throughout the system we are going to moderate the kind of settlements that are being talked about.

Within the federal Public Service we have really three types of agreements. We have one type that deals with a number of our smaller unions, where we negotiate the package one to one. We have another type with PIPS, the Professional Institute, where they are negotiating a master agreement and we sign off every round. To bargain on that basis, they accept going to binding conciliation should they have to, but they abandon the right to strike. It has worked well in the last two rounds.

[Translation]

Monsieur le président, voilà qui met fin à mon exposé. C'est avec plaisir que je donnerai davantage de détails sur les points que j'ai soulevés et que je répondrai aux questions des membres de ce comité au sujet du budget des dépenses de 1990-1991 du Secrétariat du Conseil du Trésor et du Bureau du contrôleur général.

**Le président:** Merci, monsieur le ministre. J'aimerais savoir un peu comment le gouvernement s'est occupé des questions de négociations salariales. Je soulève la question car hier soir, nous avons reçu le président du Syndicat canadien de la fonction publique, M. Rose, qui nous a exposé dans tous les détails pourquoi son syndicat devrait demander environ 9 p. 100 d'augmentations salariales en 1990 afin de compenser les effets de l'inflation et de la TPS. Certains députés ont jugé que cela semblait tout à fait raisonnable alors que d'autres ont trouvé que c'était parfaitement déraisonnable. J'aimerais donc savoir un peu mieux ce que fait le gouvernement dans ce domaine.

Si j'ai bien compris, durant le premier trimestre de 1990, les accords salariaux ont atteint au Canada environ 6,2 p. 100, ce qui était nettement plus que précédemment. Au quatrième trimestre de 1989, ils atteignaient 5,5 p. 100. Les membres du comité qui étudient en même temps les effets de la TPS sur les consommateurs et sur les prix à la consommation se demandent si, avec ces hausses de prix et ces hausses salariales, il n'est pas en train de se tracer une spirale salaire-prix. J'aimerais savoir où se situe le gouvernement. Quels genres de pourcentages ont été accordés et pensez-vous que vous pourrez limiter les exigences syndicales en matière de salaires dans le contexte de cette réalité économique?

**M. de Cotret:** En un mot, oui, je crois que nous pouvons les limiter. Il ne fait aucun doute toutefois que les pressions sont de plus en plus fortes.

Pour les années passées, au début, nous avons négocié il y a environ quatre ans une hausse annuelle moyenne de 3,5 p. 100. La dernière ronde de négociation, il y a un peu plus d'un an, s'est soldée par une augmentation annuelle moyenne sur une période de 42 mois de 4,2 p. 100. Je crois que dans les deux cas, les syndicats ont prouvé qu'ils étaient prêts à faire leur part. Cela a également montré que le gouvernement était bien décidé à ne pas autoriser des hausses massives.

Nous nous préparons à la prochaine série de négociations, très conscients du fait que les pressions sont de plus en plus fortes partout. Nous sommes également très conscients du fait que le gouvernement doit montrer l'exemple si nous voulons modérer le genre d'accords salariaux dont il est question, non seulement dans la fonction publique fédérale mais également partout ailleurs.

Pour ce qui est de la fonction publique fédérale, il y a en fait trois types de conventions. Il y a celles qui touchent les petits syndicats, où nous négocions les conventions directement. Il y a l'autre type, comme avec l'Institut professionnel, où l'on négocie une convention collective cadre que nous signons à nouveau à chaque série de négociations. Pour négocier sur cette base, les syndicats acceptent la méthode de conciliation si nécessaire mais abandonnent le droit de grève. Cela a bien marché dans les deux dernières séries de négociations.

[Texte]

[Traduction]

• 1550

With the PSAC we have so far negotiated non-monetary issues on the same basis as PIPS; in other words, we do it at a master table, with no right to strike on the non-monetary issues. But on the monetary issues, which includes pay and those types of questions, they still have the right to strike, and we do it on a much broader basis.

The system has worked well. The statistics are there to show that we have been able to demonstrate leadership in wage settlements throughout the country over the last six years. I see no reason why that experience could not be expected to continue in the next round.

We are at the point now of signing an agreement with PIPS to move to the kind of bargaining I have just described. I have had several preliminary discussions with the PSAC. Everything seems to be moving along fairly well.

**The Chairman:** Do you anticipate that you will be able to deal with them reasonably this time?

**Mr. de Cotret:** I cannot give you a rate. I think that would be premature. Any kind of wage settlement has to be negotiated. It takes two to tango, but I see us entering the next phase of bargaining in a fairly good environment. One of the reasons is that I have made the commitment that we would do on our side, as the employer, everything possible to conclude the negotiations before the collective agreements expire.

You have to remember that in the last round there were a good number of agreements that had expired more than two years before the negotiations were concluded. Then you have an awful lot of angry people out there. They have been waiting to get a new contract for two years. They have not had a pay increase for two years. They have not had their demands addressed for two years.

I do not believe that is conducive to good labour-management relations. Obviously the unions agree with me and we have agreed to put in place the mechanisms that would allow us to proceed as quickly as possible to reach agreement for the dates, if possible, of the expiry of the existing collective agreements.

**The Chairman:** We can therefore expect the government's settlement with its major unions to send a clear and firm signal out to other Canadians as to the kind of reasonableness the government expects.

**Mr. de Cotret:** Absolutely. I say that very candidly. I say that I believe we can do it; I think the environment is conducive to it. But I will also say that there are significant pressures in the system.

As you well know, and everybody around the table knows, there is a certain leap-frogging effect. Every time a settlement is reached, be it in the private or in the public sector, the next group down the road, be it in the private sector or in the public sector, will use that settlement as recent evidence of the kind of settlements being awarded.

Pour ce qui est de l'Alliance de la fonction publique, nous avons jusqu'ici négocié les questions non monétaires sur la même base qu'avec l'Institut professionnel. Autrement dit, nous avons des négociations cadres sans droit de grève sur les questions non monétaires. Pour ce qui est des questions monétaires, c'est-à-dire la rémunération et ce genre de chose, les syndicats conservent le droit de faire la grève et cela se fait de façon beaucoup plus large.

Le système fonctionne assez bien. Les statistiques montrent que nous avons réussi à donner l'exemple dans les accords salariaux signés dans tout le pays au cours des six dernières années. Je ne vois pas pourquoi cela ne pourrait pas continuer dans la prochaine série de négociations.

Il s'agit maintenant de signer une convention avec l'Institut professionnel pour lancer le genre de négociation que je viens de décrire. J'ai eu plusieurs entretiens préliminaires avec l'Alliance. Tout semble se passer assez bien.

**Le président:** Pensez-vous que vous réussirez cette fois-ci à vous mettre d'accord sur des taux raisonnables?

**M. de Cotret:** Je ne puis vous donner de taux. Je pense que ce serait prématuré. Tout accord salarial doit être négocié. Il faut être deux pour négocier mais je crois que le contexte des prochaines négociations est assez bon. C'est en partie parce que je me suis engagé à ce que de notre côté, du côté de l'employeur, nous fassions tout ce nous pouvons pour conclure ces négociations avant l'expiration des conventions collectives.

Rappelez-vous lors de la dernière série, bon nombre de conventions avaient expiré plus de deux ans avant la conclusion des négociations. Cela laisse beaucoup de gens assez mécontents. Des gens qui attendent depuis deux ans une nouvelle convention. Des gens qui n'ont pas d'augmentation pendant deux ans. Dont on n'a pas étudié les revendications pendant deux ans.

Je ne pense pas que cela soit bon pour les relations syndicales-patronales. Évidemment, les syndicats sont d'accord avec moi là-dessus et nous avons convenu de mettre en place des mécanismes qui nous permettront d'avancer aussi vite que possible afin de parvenir si possible à un accord avant l'expiration des conventions collectives actuelles.

**Le président:** Nous pouvons donc penser que les conventions signées par le gouvernement avec ses principaux syndicats pourront donner une bonne indication de ce que le gouvernement juge raisonnable aux autres Canadiens.

**M. de Cotret:** Certainement. C'est tout à fait clair. Je crois que c'est possible; je crois que les éléments sont réunis pour y parvenir. Je dois toutefois reconnaître que nous sommes sujets à certaines pressions importantes.

Comme vous le savez bien, et tout le monde ici est au courant, il y a un certain effet d'entraînement. Chaque fois que l'on signe un contrat ou une convention, que ce soit dans le secteur privé ou le secteur public, le groupe suivant, public ou privé, s'en servira pour demander au moins autant.



[Text]

Just as you mentioned a few minutes ago, that 6.2% increase in wage settlements in the first quarter is inevitable. Although there is pressure, I think we have an environment in which we can reach a reasonable settlement. I believe we can still, as a federal government, show leadership in this area and contribute to controlling any kind of upward spiral in wage settlements.

**The Chairman:** We are therefore not going to repeat the mistake in Ontario where they had a 7.9% settlement in the first quarter, are we?

**Mr. de Cotret:** No, we will not repeat that.

**The Chairman:** Good.

**Mr. de Cotret:** I think your question is even more germane. When you look at the upcoming calendar, in 1990 we have quite a few large private sector settlements coming up, but there is quite a bit of public sector activity.

As a matter of fact, for 1990 public sector settlements, in terms of employees, will amount to some 60% of the contracts negotiated. When you go out and look at the same statistics for 1991, even looking at them by province, you find that in every single region of the country public sector settlements far outreach the number of employees who are going to be touched by private sector settlements. In the next 18 months the private sector will really be the dominant player in the collective bargaining area, and that is very important.

• 1555

**M. Don Boudria (député de Glengarry—Prescott—Russell):** J'aimerais poser quelques questions au ministre. Je vais commencer par la chose la plus importante, la circonscription de Glengarry—Prescott—Russell.

**M. de Cotret:** Naturellement.

**M. Boudria:** Je sais que le ministre viendra en visite dans notre région la semaine prochaine. Il se rendra de l'autre côté de la rive, mais dans la même région. Il ira faire un discours à Lachute. Est-ce qu'on peut s'attendre à avoir de bonnes nouvelles concernant le pont Perley ou l'étude environnementale qui résultera en un nouveau pont Perley? Notre collègue de Joliette traverse sans doute le pont pour se rendre chez lui, tout comme le ministre lui-même quand il se rend dans sa circonscription et chez sa parenté, à Hawkesbury.

**M. de Cotret:** Ce n'est plus le Métropolitain qu'on utilise.

**M. Boudria:** Est-il en mesure de nous donner des renseignements là-dessus aujourd'hui, ou s'il va falloir attendre encore quelques jours?

**M. de Cotret:** Je peux vous donner certains renseignements aujourd'hui, mais pour débiter, monsieur le président, j'aimerais dire à mon collègue du Parti libéral que j'ai lu avec plaisir dans les médias qu'il avait été invité à ma petite visite dans le coin. J'espère bien qu'il va s'y rendre pour avoir plus de détails là-dessus.

[Translation]

Comme vous le disiez il y a quelques minutes, cette hausse de 6,2 p. 100 dans les accords salariaux signés au premier trimestre est inévitable. Bref, malgré les pressions indéniables qui s'exercent, je crois que nous devrions pouvoir parvenir à des accords raisonnables. Je crois également que le gouvernement fédéral peut toujours montrer l'exemple dans ce domaine et contribuer à limiter toute forme de spirale inflationniste dans les accords salariaux.

**Le président:** Nous n'allons donc pas répéter l'erreur commise en Ontario où l'on a signé au premier trimestre des accords qui donnaient 7,9 p. 100?

**M. de Cotret:** Non, certainement pas.

**Le président:** Bon.

**M. de Cotret:** Votre question est tout à fait appropriée. Si vous considérez ce qui nous attend, en 1990, certains accords salariaux importants seront signés dans le secteur privé mais il y aura également pas mal d'activité dans le secteur public.

En fait, pour ce qui est des conventions du secteur public en 1990, cela représentera quelque 60 p. 100 des employés. Si vous considérez ces mêmes chiffres pour 1991, même par province, vous constatez que dans chaque région du pays, les conventions du secteur public touchent beaucoup plus d'employés que celles du secteur privé. Au cours des 18 prochains mois, le secteur privé sera certainement le principal joueur dans les négociations collectives, et cela est très important.

**Mr. Don Boudria (Glengarry—Prescott—Russell):** I have a few questions for the Minister. I will start with the most important issue, the Glengarry—Prescott—Russell constituency.

**Mr. de Cotret:** Of course.

**Mr. Boudria:** I know that the Minister will be visiting our area next week. He will be on the other side of the river but it is the same area. He will make a speech in Lachute. May we expect any good news on the Perley Bridge or on the environmental study which will result in a new bridge? Our colleague from Joliette most probably takes this bridge to go home and the Minister himself must take it when he goes to his riding or to visit his relatives in Hawkesbury.

**Mr. de Cotret:** We are not using the Metropolitan anymore.

**Mr. Boudria:** Could he give us any information on this today or are we going to have to wait a few more days?

**Mr. de Cotret:** I can give you some information today, but I would first like to tell my colleague of the Liberal Party, that I was pleased to read in the media that he had been invited to my little tour in the area. I do hope that he will be there to get more details on the subject.



*[Texte]*

Sur un ton un peu plus sérieux, je peux vous dire que le pont Perley nous préoccupe. C'est un pont désuet à toutes fins pratiques. Il a des problèmes de sécurité, des problèmes de structure, enfin une foule de problèmes. Comme le sait certainement le député, c'est un pont qui est partagé entre l'Ontario, le Québec et le gouvernement fédéral. Il y a une entente tripartite sur le partage des coûts et tout cela.

À l'heure actuelle, des négociations sont en cours avec les provinces pour tenter de régler la situation. Il ne fait aucun doute qu'il doit y avoir des réparations. Je vais aller plus loin: il doit y avoir des réparations dans le court terme, mais il faudra un nouveau pont. J'ai vu certaines propositions. Certaines parlent d'un pont à quatre voies; d'autres parlent simplement de remplacer le pont existant; d'autres parlent de le déplacer passablement. Donc, on discute de plusieurs options. Sur le plan des négociations, on est à ce stade-là.

Je ne voudrais pas qu'à la suite des négociations, il y ait un délai additionnel pour compléter les études environnementales. Il est important que les deux se fassent simultanément. C'est dans cette direction qu'on s'oriente. J'aurai plus de détails à donner à la fin du mois. Il y a encore des dossiers qui seront présentés au Conseil du Trésor. On se reverra certainement dans votre coin, mon cher.

**M. Boudria:** Je pense pouvoir lire entre les lignes.

J'aimerais changer de vitesse et parler du Manuel de gestion du personnel du Conseil du Trésor. En particulier, je veux soulever la question des droits politiques des fonctionnaires fédéraux. On sait que la cour a statué en ce qui a trait à ce dossier il y a déjà un an et demi, au début de 1988, je pense. Je trouve regrettable que dans certains ministères du gouvernement, lorsque les employés demandent quelles sont les règles concernant les activités politiques des fonctionnaires, on leur remet toujours la documentation du Volume I, Chapitre 4, du Manuel de gestion. Encore aujourd'hui, on leur remet cette documentation, tout comme si la cour n'avait jamais statué à ce sujet. Il serait important que le Conseil du Trésor fasse parvenir encore une fois des bulletins aux différents ministères. J'ai même fait parvenir de la correspondance à la présidente de la Commission de la Fonction publique à propos de ce dossier-là. Cela n'exige pas nécessairement une longue réponse, mais peut-être un engagement à voir à ce que les décisions des tribunaux soient respectées.

• 1600

**M. de Cotret:** Je n'ai pas l'intention de vous donner une réponse spécifique quant au manuel que vous mentionnez. J'aimerais simplement vous dire qu'il y a quelques années, il y a eu de longues discussions entre les trois partis politiques pour tenter d'en arriver à une solution qui, d'une part, maintienne l'indépendance de la Fonction publique vis-à-vis du rôle politique que les députés doivent assumer et, d'autre part, respecte les droits des fonctionnaires.

Je peux vous dire qu'à un certain moment, j'ai pensé qu'il y avait une entente entre les trois partis. À d'autres moments, l'entente était pas mal moins solide. On a tenté d'en arriver à une nouvelle position dans le dossier et on a eu des difficultés à chaque étape. Finalement, on ne s'est jamais entendus sur une nouvelle formule.

*[Traduction]*

On a more serious note, I can tell you that the Perley bridge does concern us. It is quite out of date. There are safety problems, structural problems, a host of problems. As the member no doubt knows, it is a bridge that is shared between Ontario, Quebec and the federal government. There is a tripartite agreement on cost sharing, etc.

We have undertaken some negotiations with the provinces to try and find a solution. There is no doubt that it must be repaired. I will go further: repairs must be carried out in the short term but we also need a new bridge. I have seen several proposals. Some deal with a four-lane bridge; others with simply replacing the existing bridge; others with moving it quite a bit. So, several options are being discussed. This is where we are at in the negotiations.

I would not like to see further delay in completing environmental studies after the negotiations are completed. It is important to have both done at the same time. This is what we are trying to do. I will be able to give you more details by the end of the month. There are still some issues that are being discussed by Treasury Board. We will certainly meet again in your area, my friend.

**Mr. Boudria:** I think I can read between the lines.

I would like to change gears and talk about Treasury Board's Personnel Management Manual. Specifically, I would like to raise the matter of the political rights of federal civil servants. We know that the court ruled on this issue a year and a half ago, in early 1988, if I am not mistaken. I find it regrettable that in some government departments, when employees ask what the rules are, they are still given information taken from Volume I, Chapter 4, of the Personnel Management Manual. Today, still, they are giving out this information, as if the court had never ruled on the matter. It is important for Treasury Board to send new memos to the Departments. I have even sent the correspondence on this to the Public Service Commission Chairman. It may not require a long reply, but at least a commitment that the rulings of the courts are going to be followed.

**Mr. de Cotret:** I do not intend to give you a specific answer on the manual. I would only like to say that a few years ago, there were long discussions between the three political parties, to try and find a solution which on one hand would ensure that the Public Service would be independent from the political role of members of Parliament and, on the other hand, would respect the rights of civil servants.

I can tell you that at a certain time, I thought we had an agreement between the three parties. At other times, this agreement did not seem to be as strong. We tried to come to a new position and we found problems at each and every stage. In the end, we never did agree on a new formula.

[Text]

Je veux bien que le manuel reflète les décisions de la cour, mais je ne peux pas dire que le problème, même à ce point-là, soit réglé. Ce n'est pas vrai. On est obligés d'avoir des discussions, et je suis disposé à entamer ce genre de discussions à n'importe quel moment.

**M. Boudria:** Je ne prétends pas que le cas est réglé, mais je sais que les fonctionnaires se font remettre des documents qui sont évidemment erronés. Je ne veux pas dire que certains profitent de cela pour prétendre qu'une loi existe, alors que certaines de ses parties n'existent plus. Je ne dis pas le gouvernement outrepassa la décision des tribunaux, mais il a tout de même l'obligation de s'assurer qu'on ne tente pas, d'une façon ou d'une autre, d'imposer des règlements qui ne sont pas en vigueur, surtout des règlements qui, selon la cour, ne peuvent pas être en vigueur.

**M. de Cotret:** Je vais faire vérifier le manuel. Il n'y a certainement pas de complot là-dedans.

**Mr. Boudria:** I want to move onto another topic relating to the administrative practices manual of Treasury Board. In case the minister has not guessed, they are the guidelines for ministers' offices. The minister will remember that the Auditor General in his last report commented on the fact that he had been unable to obtain information that he felt was pertinent.

In November 1988, on page 1, regarding the travel area of administrative practices, it was said clearly that even though ministers do not have to provide receipts and supporting documents, it would be prudent to maintain such information in ministers' offices for audit purposes. The words "for audit purposes" do not appear in the 1989 version and they do appear in the 1988 version. Can the minister tell us why those words were removed?

Actually, I am not the first one who raised this. It was the Auditor General who did. It is with regard to chapter 4, travel services and contracting of the administrative practices guidelines for ministers' offices. There used to be words in there to the effect that even though ministers do not have to provide receipts and supporting documentation, it would be prudent to maintain such information in ministers' offices for audit purposes.

In the next year, in September 1989, immediately before the publishing of the Auditor General's report, those three words "for audit purposes" were deleted from the manual. I would like to know under whose direction those three words were removed and why.

**Mr. Andy Macdonald (Comptroller General of Canada):** Mr. Boudria, the first document was the first issue of that manual, and there were some 47 updates that were put through.

Quite simply, when the Auditor General brought it to our attention, it was not the intent that those documents be available for audit by the Auditor General. They are available and ministers are recommended to keep them in case they are required to respond to other concerns.

It was part of a general update that was done in the summer of last year. It quite simply was an incorrect interpretation.

[Translation]

I agree that the manual should reflect the rulings of the court but I cannot tell you that the matter has been settled once and for all, for it hasn't. We have to have discussions and I am ready to enter into such discussions at any time.

**Mr. Boudria:** I am not saying that the issue is settled, but I know that civil servants are being given advice that is obviously out of date. I am not saying that some people use this to try and claim that there is a law when we know that some of these sections do not exist anymore. I am not saying that the government is going against the ruling of the court, but we should at least realize that we have to ensure that no one tries in any way to implement regulations that are not in effect, especially if the court has ruled that they are illegal.

**Mr. de Cotret:** I am going to have the manual checked. I am sure there is no conspiracy behind this.

**M. Boudria:** J'aimerais passer maintenant à un autre sujet touchant le manuel du Conseil du Trésor sur les pratiques d'administration. Au cas où le ministre ne l'aurait pas deviné, il s'agit des lignes directrices pour les cabinets de ministre. Le ministre se souviendra que le vérificateur général a parlé dans son dernier rapport du fait qu'il n'avait pas pu obtenir certaines informations qui lui semblaient pertinentes.

En novembre 1988, à la première page, à propos des voyages, il était très clair dans les directives que même si les ministres ne sont pas tenus de fournir des reçus et autres preuves, il serait prudent de conserver ce genre d'information aux fins de vérification. Les termes «aux fins de vérification» ne sont pas dans la version de 1989 alors qu'ils étaient dans la version de 1988. Le ministre peut-il nous dire pourquoi ces termes ont été supprimés?

D'ailleurs, je ne suis pas le premier à soulever la question. Le vérificateur général l'a fait. Il s'agit du chapitre 4, sur les services de voyage et les contrats, des lignes directrices à l'intention des cabinets de ministre. On y lisait autrefois que même si les ministres n'étaient pas tenus de fournir des reçus et autres formes de preuves, il serait prudent de conserver ces documents dans leurs bureaux aux fins de vérification.

L'année suivante, en septembre 1989, juste avant la publication du rapport du vérificateur général, ces termes «aux fins de vérification» ont été supprimés du manuel. J'aimerais savoir qui a demandé que ces mots soient supprimés et pourquoi.

**M. Andy Macdonald (contrôleur général du Canada):** Monsieur Boudria, le premier document était la première édition de ce manuel et il y a eu quelque 47 révisions depuis.

Tout simplement, lorsque le vérificateur général a signalé cela à notre attention, l'intention n'était pas que ces documents soient conservés aux fins de vérification par le vérificateur général. Ils existent et on recommande aux ministres de les conserver au cas où ils soient tenus de répondre à d'autres questions.

Cela a fait partie d'une révision générale du manuel effectuée au cours de l'été dernier. C'était tout simplement une interprétation erronée.



[Texte]

**Mr. Boudria:** It said "for audit purposes". Whom did that apply to? You said the words "for audit purposes" do not apply to the Auditor General. Whom do they apply to?

• 1605

**Mr. Macdonald:** There can be many types of audits. For example, if a minister has a concern about travel, the minister himself or herself may invite someone to have a look. In the case of such a concern expressed by a minister, I could be invited in, for example, to conduct an audit.

**Mr. Boudria:** So it could be someone else, but not the Auditor General; that is what you are telling us.

**Mr. de Cotret:** Let us be very clear on this. We are willing to give the Auditor General all the information he needs to determine whether or not the money has been spent. I have made a statement in the House on the whole travel issue, in which I stated what we would be providing, and I could repeat it here now, if you like. I think you are well aware of my answer of last fall. At that point I also indicated to the House that I had asked the Comptroller General to put a system in place, which has been done, as of April 1, the beginning of the fiscal year. Quarterly reports will be made available to all MPs, so the first report will come out after the first quarter.

I have also asked the Office of the Comptroller General to look at the costing procedures with respect to use of government aircraft. That has been done; the report is ready and I am prepared to table it at any time. If you like, I will table that report tomorrow.

So we have met every element of the solution I proposed to the House on this issue when the debate was ongoing before the end of last year.

**Mr. McCurdy (Windsor—St-Clair):** Mr. Boudria is looking for a new bridge. We are just trying to get onto our bridge in Windsor.

**Mr. de Cotret:** Yes, I understand.

**Mr. McCurdy:** If something is not done about that . . . But we will not deal with the bridge right now because I have some other items I would like to deal with.

I received your news release today. I am fascinated by the fact that among the Public Service awards presented today we now have four new ones for employment equity. That is interesting and I certainly do not want to criticize the provision of awards for implementing government policy, but I would like to examine that government policy with you, Minister, with respect to employment equity.

As you are aware, taking visible minorities as an example, the incidence of visible minorities in the general federally regulated work force is 6.4%. Federally regulated corporations, which fall under the Employment Equity Act, have achieved a level of visible minority employment of almost 5.7%. But the federal government has only achieved 2.9% with respect to overall employment.

[Traduction]

**M. Boudria:** Il y avait «aux fins de vérification». À qui cela s'appliquait-il? Vous dites que «aux fins de vérification» ne s'applique pas au vérificateur général. A qui cela s'applique-t-il alors?

**M. Macdonald:** Il peut y avoir beaucoup de types de vérifications différents. Par exemple, si un ministre a un problème en ce qui concerne les voyages, il ou elle peut inviter quelqu'un à examiner la chose. Si c'est un ministre, il pourrait par exemple m'inviter à faire une vérification.

**M. Boudria:** Ce pourrait donc être quelqu'un d'autre mais pas le vérificateur général; c'est ce que vous nous dites.

**M. de Cotret:** Soyons très clairs. Nous sommes prêts à donner au vérificateur général tous les renseignements dont il a besoin pour déterminer si l'argent a été dépensé ou non. J'ai fait une déclaration à la Chambre sur toute la question des déplacements en disant ce que nous fournirions, et je peux vous la répéter, si vous le souhaitez. Vous êtes certainement au courant de la réponse que j'ai donnée l'automne dernier. J'ai également indiqué à la Chambre que j'avais demandé au contrôleur général de mettre un système en place, ce qui a été fait. Le système est en place depuis le 1<sup>er</sup> avril, début de l'exercice financier. Les rapports trimestriels seront mis à la disposition de tous les députés, si bien que le premier sortira après le premier trimestre.

J'ai également demandé au Bureau du contrôleur général d'examiner les méthodes de calcul des coûts en ce qui concerne l'utilisation des avions du gouvernement. Cela a été fait, le rapport est prêt et je suis disposé à le déposer n'importe quand. Si vous le voulez, je pourrais le déposer demain.

Nous avons donc satisfait à tous les éléments de la solution que j'ai proposée à la Chambre à ce sujet lorsqu'il y a eu un débat là-dessus à la fin de l'année dernière.

**M. McCurdy (Windsor—Sainte-Claire):** M. Boudria veut un nouveau pont. Nous, nous essayons simplement d'arriver à notre pont à Windsor.

**M. de Cotret:** En effet, je comprends.

**M. McCurdy:** Si on ne fait pas quelque chose à ce sujet. . . Mais ne nous occupons pas toute de suite du pont parce que j'ai d'autres questions dont j'aimerais vous entretenir.

J'ai reçu votre communiqué de presse aujourd'hui. Je trouve assez extraordinaire que parmi les prix remis par la fonction publique nous en ayons maintenant quatre nouveaux pour l'équité en matière d'emploi. C'est intéressant, et je ne vais certainement pas critiquer cette idée d'accorder des prix à ceux qui mettent en oeuvre la politique gouvernementale, mais j'aimerais revenir avec vous sur cette politique relative à l'équité en matière d'emploi.

Comme vous le savez, si l'on prend l'exemple des minorités visibles, elles ne représentent que 6,4 p. 100 de la population active qui relève du gouvernement fédéral. Les sociétés sous réglementation fédérale, qui sont touchées par la Loi sur l'équité en matière d'emploi, ont atteint un niveau tout juste inférieur à 5,7 p. 100. Pour ce qui est du gouvernement fédéral lui-même, il n'a atteint que 2,9 p. 100.



[Text]

If we look at some parts of the Public Service, we find that such departments and agencies as Correctional Services, Environment Canada, External Affairs, Justice, National Defence, the Royal Canadian Mounted Police, and Transport Canada all have less than 2% representation by visible minorities. We note that Correctional Services and the Department of National Defence have peculiar problems that relate to the absence of members of visible minorities in their employ. The overall rate of visible minority managers is about 1.7%, and of technicians about 2%.

Would it not seem appropriate, especially given the comparison between the performance of federally regulated corporations, which are under the Employment Equity Act, that it is about time the government itself was covered by the Employment Equity Act as a means of enforcement? Rather than awarding prizes, however good they may be.

I am only citing the example of visible minorities. The record for aboriginal peoples is even worse and we have an equivalent problem for people with disabilities, all of which are covered under the Employment Equity legislation. In other words, do you not think what is good for the goose ought to be good for the gander with respect to employment equity? Would you be prepared to advocate the coverage of the federal public service by the Employment Equity Act through new legislation?

• 1610

**Mr. de Cotret:** You have raised a question about the awards, and I would like to say a few words about that. This is not just giving prizes to people who do their jobs the way they should be done. This is much more important than that, much more fundamental. It is to give visibility to some of the issues that we are pursuing in a very fundamental way. The awards on employment equity were presented in the context of the awards of excellence. The awards of excellence are given to underline exceptional service to this country by deserving public servants. And I think it is very important to underline that kind of performance.

In the same way, it is also important to give awards on the employment equity side. We must make it clear to everybody within the federal public service that the government is committed to this kind of program, and that the government recognizes those who have best fulfilled their mandate in terms of achieving the target they have set for themselves. I think it is quite proper and quite helpful to have this kind of exercise. Yesterday I had public servants attending that ceremony, as well as representatives from my advisory committees on employment equity. The first year we did this they were all delighted. They had recommended this. So it is not just giving a prize. It is making public something that has to be made public to increase awareness of some of the problems we have.

You have been talking about visible minorities. I do not dispute your statistics at all. We are well aware of them and have been working very hard at this. Let me just remind you that when we took office, even after we took office, the

[Translation]

Si l'on considère certains éléments de la fonction publique, on s'aperçoit que des ministères et organismes comme les Services correctionnels, Environnement Canada, les Affaires extérieures, la Justice, la Défense nationale, la Gendarmerie royale du Canada et Transports Canada comptent tous moins de 2 p. 100 de minorités visibles. Nous remarquons que les Services correctionnels et le ministère de la Défense nationale ont des problèmes particuliers dans ce domaine. La proportion de minorités visibles parmi les cadres en général est de 1,7 p. 100 et parmi les techniciens d'environ 2 p. 100.

Ne vous semblerait-il pas approprié, surtout si l'on compare cela avec ce qu'ont réussi à faire des sociétés sous réglementation fédérale, touchées également par cette Loi sur l'équité en matière d'emploi, que l'Administration elle-même soit couverte par cette loi? Plutôt que d'accorder des prix, même si je n'y vois pas d'inconvénient.

Je cite simplement les exemples des minorités visibles. Mais pour les peuples autochtones, le bilan est encore pire, et le problème est le même pour les personnes handicapées, autant de groupes qui sont couverts par la Loi sur l'équité en matière d'emploi. Autrement dit, ne pensez-vous pas qu'en la matière ce qui est bon pour l'un devrait être bon pour l'autre? Seriez-vous prêt à préconiser que la Loi sur l'équité en matière d'emploi s'applique à l'administration fédérale?

**M. de Cotret:** Vous avez soulevé la question des prix et j'aimerais quelques mots à ce sujet. Il ne s'agit pas tout simplement de donner des prix à des gens qui font leur travail comme ils le doivent. C'est beaucoup plus important que cela, beaucoup plus fondamental. Il s'agit de donner une certaine visibilité à certains des objectifs fondamentaux que nous poursuivons. Les prix sur l'équité en matière d'emploi ont été remis dans le contexte des prix pour services insignes. Ceux-ci sont remis pour souligner un service exceptionnel rendu au pays par un fonctionnaire méritant. Je crois qu'il est très important de souligner ce genre de chose.

De la même façon, il est également important de remettre des prix dans le contexte de l'équité en matière d'emploi. Il faut qu'il soit clair pour tout le monde au sein de l'administration fédérale que le gouvernement s'est fermement engagé dans ce genre de programme et reconnaît ceux qui se sont le mieux acquittés de leur mandat en atteignant certains objectifs importants. Il me semble tout à fait normal et utile de reconnaître ce genre de performance. Hier, à cette cérémonie, il y avait des fonctionnaires ainsi que des représentants de mes comités consultatifs sur l'équité en matière d'emploi. La première année que nous avons fait cela, tout le monde était ravi. Cela avait été recommandé. Il ne s'agit donc pas tout simplement de remettre un prix. C'est rendre public quelque chose qui doit être rendu public afin de mieux sensibiliser tout le monde à certains de ces problèmes.

Vous parliez des minorités visibles. Je ne dis pas que vos chiffres soient faux. Nous savons tous ce qu'il en est et nous faisons tout ce que nous pouvons. Permettez-moi simplement de vous rappeler que lorsque nous avons pris le pouvoir,

[Texte]

situation was much bleaker than it is today. It was not 3%. It was 1.7% for visible minorities. We worked at it; we got it up to 3%. The target agreed upon and signed off in their annual plans, or memoranda of understanding with us for next year, is 3.8%. Now, you could say that is not as high as the 6.4% or the 5.7%, and I will agree with you. I am not disputing the statistics. But the progression is there; progress is being made. We are committed to the goal, and I can tell you that we will reach that goal as soon as possible. We are going full speed ahead.

Nor will I dispute another point that you could easily raise, that during this period the downsizing in the Public Service prevented us from moving as quickly as we could have, not only for visible minorities, but also for the disabled, native people, and women. When you have a decreasing total population within the federal public service, it is more difficult to accommodate some of these objectives. But that is largely behind us. There will be growth now, though it is going to be modest. And I can tell you that everybody has been well briefed and forewarned about our very deep conviction that we want a public service in this country that is representative of the people it serves. And that means representation that mirrors the composition of the Canadian people.

**Mr. McCurdy:** This is an award for exceptional service, and I do not criticize that. Brotherhood awards and that sort of thing are all very good, historically. But what we need is effective implementation. My question to you is whether the federal government itself should not be submitted to legislation such as the Employment Equity Act. It applies to private enterprise and Crown corporations, which have achieved a higher level of visible minority employment than has the federal government. You say you foresee a higher rate of employment in the future. Of course, that depends on how much money is available. Do you really believe you are going to have the funds available for expanding those kinds of opportunities or carrying out the government operations in general with the projected interest rates gone far above what was anticipated in the budget?

• 1615

How much do you think each 1% increase in the interest rate will increase the deficit and impose the limits that are going to restrict any opportunities not for visible minorities and target groups but for other government activities?

**Mr. de Cotret:** First of all, if you go back to 1985, we had 4,159 employees from visible minorities. We increased that to 6,829 by the end of last year and our target for 1991 is 7,819. So you can see quite an important progression. You might want to see more and I would want to see more.

**Mr. McCurdy:** That is not the question I asked you.

**The Chairman:** Your time is up. Ignore him, Mr. Minister, please. Just answer the question previously put.

[Traduction]

même après, la situation était bien pire qu'aujourd'hui. Ce n'était pas 3 p. 100. C'était 1,7 p. 100 de minorités visibles. Nous y avons travaillé et nous sommes arrivés à 3 p. 100. L'objectif convenu et adopté dans les plans annuels ou protocoles d'entente pour l'année prochaine est de 3,8 p. 100. Maintenant, vous pouvez dire que cela n'est pas 6,4 p. 100 ni 5,7 p. 100 et j'en conviens. Je ne vous contredirai pas sur ces chiffres. Il faut toutefois reconnaître que les progrès sont réels. Nous nous sommes fixés cet objectif et je puis vous dire que nous l'atteindrons le plus brefs délais. Nous y allons à fond.

Vous pourriez également signaler qu'au cours de cette période, les compressions de personnel au sein de la fonction publique nous ont empêché de parvenir aussi vite que nous l'aurions voulu à nos objectifs, non seulement pour les minorités visibles, mais également pour les personnes handicapées, pour les autochtones et les femmes. Lorsque l'on diminue les effectifs de la fonction publique fédérale, il est plus difficile d'atteindre certains de ces objectifs. Mais ces problèmes sont essentiellement passés. Les progrès seront modestes mais ils sont réels. Je puis vous dire que tout le monde est très bien informé et a été averti de notre détermination à faire de la fonction publique canadienne un organisme représentatif de la population qu'il sert. C'est-à-dire un organisme qui reflète la composition de la population canadienne.

**M. McCurdy:** Il s'agit d'un prix pour service exceptionnel, ce que je ne critique pas. Tous ces prix internes et tout ce genre de choses c'est très joli. Ce qu'il nous faut toutefois, ce sont des résultats. Ce que je vous demande c'est si le gouvernement fédéral lui-même ne devrait pas être soumis à l'application de la Loi sur l'équité en matière d'emploi. Ça s'applique aux entreprises privées et aux sociétés d'État, qui ont atteint des résultats supérieurs à ceux du gouvernement fédéral pour ce qui est de l'emploi des minorités visibles. Vous dites que ces taux vont augmenter. Évidemment, tout dépend des fonds disponibles. Pensez-vous vraiment que vous aurez les crédits nécessaires pour faire davantage de promotion et exécuter les projets du gouvernement compte tenu du fait que les taux d'intérêts dépassent de loin les prévisions du budget?

D'après vous, de combien s'accroîtra le déficit chaque fois que les taux d'intérêts augmenteront de un pour cent, limitant ainsi les possibilités de financement non pas pour les minorités visibles et les groupes ciblés mais pour les autres activités du gouvernement?

**M. de Cotret:** Tout d'abord, si on remonte à 1985, nous avions 4,159 fonctionnaires relevant de la catégorie des minorités visibles. À la fin de l'année dernière leur nombre avait été porté à 6,829 et notre cible pour 1991 est de 7,819. Vous constatez donc une progression importante. Vous voudriez peut-être, comme moi, que les progrès soient encore plus appréciables.

**M. McCurdy:** Ce n'est pas la réponse à la question que je vous ai posée.

**Le président:** Votre temps est écoulé. Ne faites pas attention à lui, monsieur le ministre. Il suffit de répondre à la question qui a déjà été posée.



[Text]

**Mr. de Cotret:** The answer is essentially that this kind of program is not subjected to controls from a funding point of view. I do not see this is a question of employment and we know very well where the employment in the Public Service is going over the next two years. There will be new opportunities. We will be able to achieve these targets and when the departments sign on for the 1991 targets, there is no reason to believe they cannot achieve them.

They looked at their budgets and at their availability of PYs and whatnot. They know exactly the rollover. They know the statistics. They know they can meet this and we want them to meet this. This is not unilateral. It is negotiated.

**M. Jean-Marc Robitaille (député de Terrebonne):** Bienvenue, monsieur le ministre, monsieur Macdonald, monsieur Clark.

Dans votre déclaration d'ouverture, monsieur le ministre, vous avez fait état de certains accomplissements durant la dernière année. Vous avez fait allusion à la supervision des travaux exécutés dans le cadre du programme Fonction publique 2,000, programme qui a été annoncé par le premier ministre en décembre dernier.

J'aimerais savoir quel progrès a été réalisé jusqu'à présent dans l'initiative Fonction publique 2,000 dont vous assurez la supervision.

**M. de Cotret:** Premièrement, après l'annonce du premier ministre, plusieurs groupes de travail ont été mis sur pied pour revoir un ensemble de facteurs qui touchent d'une façon très directe la Fonction publique. On peut parler, par exemple, des relations de travail, de la classification et d'une foule de choses comme celles-là. Je mentionne ces deux choses en particulier parce qu'elles sont au centre de la discussion et de la révision des termes et conditions qui vont nous permettre d'envisager les années à venir avec un système plus flexible.

Ces comités sont présidés par des sous-ministres et composés d'autres sous-ministres. Ils rencontrent les syndicats régulièrement pour dialoguer avec eux ou savoir exactement où la chose se situe. Il y en a qui travaillent uniquement aux questions touchant la gestion de la Fonction publique. Ces comités ne rencontrent pas les syndicats.

Jusqu'à maintenant, on a eu une série de recommandations qu'on a voulu adopter d'une façon ad hoc au lieu d'attendre un rapport final. Ce sont surtout des recommandations qui visent à éliminer des restrictions antiques en matière de gestion. On donne un peu plus de responsabilités aux gérants. Je dois vous rappeler que toute cette initiative se pose dans le cadre de nos initiatives en vue de décentraliser la prise de décisions et de dire à nos gérants de la Fonction publique: Eh, bien, gérez; prenez les décisions, et rendez-nous compte par suite; c'est alors qu'on va juger votre performance.

Une trentaine de recommandations ont été faites en vue d'enlever ces irritants dans le système de gestion et ont été acceptées. Je dois cependant vous dire qu'on aura au début de l'automne 90 p. 100 de la portée de l'étude sur la Fonction publique 2000.

[Translation]

**M. de Cotret:** Essentiellement, ce genre de programme n'est pas soumis à des contrôles pour ce qui est du financement. Je n'estime pas que ce soit une question d'emploi et nous savons tous très bien comment va évoluer la situation de l'emploi dans la fonction publique pendant les deux prochaines années. Il y aura de nouvelles possibilités. Nous serons en mesure de réaliser ces objectifs et lorsque les ministères s'engageront à accepter les cibles pour 1991, nous n'avons pas de raison de douter de leur capacité de les atteindre.

Ils ont tenu compte de leur budget et du nombre d'années-personnes etc. Ils savent exactement quel est le taux de roulement et quelle est la répartition statistique. C'est donc en connaissance de cause qu'ils ont pris cet engagement, ce n'est pas une mesure unilatérale, c'est le résultat de négociations.

**Mr. Jean-Marc Robitaille (Terrebonne):** Welcome, Mr. Minister, Mr. Macdonald, and Mr. Clark.

In your opening statement, Minister, you reported on some of your achievements over the past year. You mentioned overseeing the work being done as part of the Public Service 2000 Program announced by the Prime Minister last December.

I would like to know what has been accomplished so far under this Public Service 2000 initiative, which you are overseeing.

**Mr. de Cotret:** After the Prime Minister's announcement, various task forces were set up to review different issues directly affecting the Public Service, such as Labour Relations, Classification and a whole range of considerations. I mention those two in particular because they constitute the focus of the discussion and the review aimed at making possible a more flexible system in the future.

These task forces are chaired by deputy ministers with other deputy ministers as members. They have regular meetings and exchanges with the unions to keep abreast of the situation. Some are exclusively concerned with matters relating to the management of the Public Service and do not meet the unions.

To date, we have had a series of recommendations that we have tried to implement progressively rather than wait for a final report. The main recommendations are aimed at doing away with outmoded restrictions on management. Managers are given greater responsibility. I should remind you that this exercise is part of our general strategy to decentralize decision making so that our managers in the Public Service are in a position to manage and make decisions for which they will be accountable when it comes to evaluating their performance.

We have received and accepted about 30 recommendations to remove these various irritants in the management system. I should note that by the beginning of the fall about 90% of the Public Service 2000 study will have been completed.



[Texte]

**M. Robitaille:** On sait que le gouvernement a un certain pouvoir discrétionnaire sur ce que l'on appelle les dépenses non statutaires. Sans vouloir faire de politique partisane, je sais que le gouvernement précédent dépensait sans avoir nécessairement l'argent nécessaire.

• 1620

Vous dites dans votre discours sur le Budget principal des dépenses qu'il y aura un excédent de fonctionnement de 12.6 milliards de dollars en 1990-1991. Pouvez-vous nous dire si la situation a changé considérablement depuis 1984? Quelle était la situation en 1984, et quelle évolution avons-nous connue?

**M. de Cotret:** J'aimerais profiter de l'occasion pour vous donner la définition du chiffre dont on parle. On parle du déficit opérationnel. En d'autres mots, c'est la différence entre nos revenus et nos dépenses de programmes. Cela exclut l'intérêt sur la dette. En 1984, on dépensait dans nos programmes 16 milliards de dollars de plus que nos revenus. On avait un déficit opérationnel qu'on devait financer chaque année.

À l'heure actuelle, on prévoit un surplus de 12.6 milliards de dollars pour la prochaine année, ce qui veut dire que nos revenus vont dépasser nos dépenses de programmes de 12.6 milliards de dollars. Donc, au cours de ces années, on a complètement renversé la vapeur. Au total, cela représente un revirement de 28.6 milliards de dollars.

**M. Robitaille:** C'est extraordinaire. Monsieur le ministre, à quelles choses attribuez-vous ce revirement en termes de pourcentages? Quel pourcentage de ce revirement est attribuable à des augmentations d'impôt et quel pourcentage est attribuable à des diminutions de dépenses?

**M. de Cotret:** Je n'ai pas les chiffres. Je peux vous dire que la majeure partie de cela est attribuable à nos exercices successifs de contrôle des dépenses. Ce n'est pas tant une question d'augmentation d'impôt que d'augmentation des recettes. On a eu une période soutenue de croissance économique et on a réduit le chômage d'une façon importante. Quand on arrête de soutenir quelqu'un qui est au chômage et que cette personne-là a un emploi et paie de l'impôt à la fin de l'année, on n'a pas à augmenter les impôts. Nos revenus augmentent et nos dépenses d'assurance-chômage diminuent.

Tous ces phénomènes-là ont joué, mais je peux vous dire que cela vient d'une bonne gestion de la part du gouvernement au cours de ces années. Un revirement de 28 milliards de dollars comme celui-là, il faut le faire! Ce n'est pas facile, et beaucoup de gens n'acceptent pas cela facilement.

**M. Robitaille:** Monsieur le ministre, j'en avais entendu parler un peu, mais j'aime bien vous que vous le répétiez. Merci beaucoup.

**Mr. MacLellan (Cape Breton—The Sydneys):** Mr. Minister, welcome this afternoon. You mentioned in your statement that it became evident last January that the resolution of a very complex issue would again be delayed. This is relating to employment equity.

[Traduction]

**Mr. Robitaille:** The government does have some leeway or discretion when it comes to non-statutory expenditures. I do not want to be partisan but the practice of the previous government was to spend money that it did not necessarily have.

In your statement on the main estimates, you say there will be an operating surplus of \$12.6 billion in 1990-91. Can you tell us whether there has been a significant change in the situation since 1984? How did things stand in 1984 and how have they evolved since?

**Mr. de Cotret:** I would like to take this opportunity to clarify what we are talking about. We are referring to the operational deficit. In other words, the difference between our income and our program expenditures. That excludes interest on the debt. In 1984, our program expenditures were \$16 billion in excess of our revenue. Every year we had an operating deficit to fund.

Our present forecast is for a \$12.6 billion surplus for the coming year, in other words our revenue will exceed our program expenditures by \$12.6 billion. So since that time there has been a complete turnaround amounting to \$28.6 billion.

**Mr. Robitaille:** That is wonderful. Could you break it down in percentage terms for me? How much of this turnaround is due to tax increases and how much to reduced expenditures?

**Mr. de Cotret:** Although I do not have the figures, I can say that it is mainly due to our successive attempts to control expenditures. It is not so much a matter of increasing taxes as increasing income. We have had a steady period of economic growth and succeeded in bringing about a significant drop in unemployment. When we stop supporting someone who is unemployed and the person is working and paying taxes at the end of the year, there is no need to increase taxes. Our revenue has been increasing and our unemployment insurance expenditures decreasing.

All these factors have come into play, but basically it is because of the government's sound management over the past years. A \$28 billion turnaround is quite an accomplishment! It is not easy and lots of people have trouble admitting it.

**Mr. Robitaille:** Mr. Minister, it is not first time I have heard about it but I think it bears repeating. Thank you.

**Mr. MacLellan (député du Cape Breton—The Sydneys):** Monsieur le ministre, je vous souhaite la bienvenue. Dans votre exposé, au sujet de l'équité en matière d'emploi, vous dites que vous avez pris une décision lorsqu'il est devenu évident en janvier dernier que le règlement de cette question très complexe allait encore une fois être retardé.

[Text]

You decided the employees affected by gender-based pay discrimination had waited long enough; the public would best be served by moving forward. In January you took measures to fill the government's commitment. It is my understanding, though, that the implementation is the result of a joint committee. Is that so?

**Mr. de Cotret:** Yes.

**Mr. MacLellan:** Management and equal pay for work of equal value, the equalization payments—some groups will be receiving money that will not become part of their collective agreements. The moneys they received are not included in the collective agreements; this is a one-time payment. Is that right?

**Mr. de Cotret:** No.

**Mr. MacLellan:** Is it going to be augmented, included in the collective agreement, so that it can be built upon in successive collective agreements?

**Mr. de Cotret:** First of all, there was a retroactive element in this package. Obviously that is not going to be included anywhere else. Then there is an ongoing element, directly plugged into the wage rates. It is not bargainable in the sense that you will have a paycheque saying that you are getting so much for your job and so much for employment equity. The rates have been adjusted. Your new cheque will be your new cheque.

If your unit next year negotiates a 4% or 5% wage increase, then that percentage will be applied on the new rate. The \$76 million in ongoing payments could be seen as just increasing your total wage bill by \$76 million. Thereafter any increase that is negotiated at the table will be on the total wage bill. I hope I am answering your question.

• 1625

**Mr. MacLellan:** Yes. I just wondered about the retroactive payments. The retroactive payments are, of course, for moneys that you say they should have received but did not receive. Then there is a follow-forward provision. Is that correct? It takes this retroactive level forward and then you can build from there.

**Mr. de Cotret:** That is right. On the retroactivity, it is going to count for their pensions and for all those things. It is not just a lump sum that has no impact.

**Mr. G.G. Capello (Deputy Secretary, Personnel Policy Branch, Treasury Board):** There will be a payment that will be added to the monthly cheque but will not go into the base pay. It would be, say, x dollars; for the clerks it is something like \$999 a year. Therefore it is roughly \$95 a month. They get their paycheque and included in that paycheque the statement would say included in it is an equalization payment of \$90-odd, adding to the total of whatever that amounts to.

**Mr. MacLellan:** Is it not correct that because it does not go into their base pay, they cannot then build upon it and increase their pay rate on a future basis?

[Translation]

Vous avez décidé que les fonctionnaires touchés par cette discrimination salariale fondée sur le sexe avaient assez attendu et qu'il serait dans l'intérêt public de faire avancer ce dossier. En janvier vous avez pris les mesures qui s'imposaient pour permettre au gouvernement de respecter son engagement. Si j'ai bien compris, l'application de cette mesure est le résultat du travail d'un comité mixte, n'est-ce pas?

**M. de Cotret:** Effectivement.

**M. MacLellan:** Au sujet du salaire égal pour un travail d'égale valeur, certains groupes vont recevoir des paiements qui ne seront pas repris dans leur convention collective. Si je comprends bien, il s'agit de sommes forfaitaires qui seront versées une seule fois, n'est-ce pas?

**M. de Cotret:** Non.

**M. MacLellan:** Ces montants seront donc inclus dans la convention collective et pourront donc faire l'objet d'augmentations ultérieures?

**M. de Cotret:** Tout d'abord, il y avait un élément de rétroactivité dans ce règlement qui ne va donc pas se répéter. Ensuite, il y a l'augmentation permanente qui est directement incorporée aux taux de salaire. Le chèque de paye ne fait pas de distinction entre le salaire versé pour le travail et le salaire versé en vertu du principe de l'équité en matière d'emploi. Il y a eu un rajustement salarial et les chèques de paye le reflètent.

Si votre unité de négociation obtient une augmentation salariale de 4 p. 100 ou 5 p. 100, ce montant s'appliquera au nouveau barème. On peut considérer que ces versements continus de 76 millions de dollars vont simplement augmenter d'autant la facture salariale totale. Par la suite, toute augmentation résultant des négociations collectives viendra s'ajouter à cette facture salariale. J'espère que cela répond à votre question.

**M. MacLellan:** Oui. Je m'interrogeais tout à l'heure sur les versements rétroactifs. Il s'agit naturellement de montants qui, comme vous l'avez dit, auraient dû être versés mais qui ne l'ont pas été. On applique ensuite une disposition assurant la permanence de ces versements à l'avenir. Est-ce bien exact? L'élément rétroactif se prolonge dans l'avenir et s'intègre à la base du calcul du salaire.

**M. de Cotret:** C'est exact. En ce qui concerne la rétroactivité, elle s'applique aux pensions et aux éléments du même genre. Il ne s'agit pas simplement d'un montant forfaitaire sans autre conséquence.

**M. G.G. Capello (sous-secrétaire, Direction de la politique du personnel, Conseil du Trésor):** Il va y avoir un versement qui s'ajoutera aux chèques mensuels, mais qui ne sera pas intégré au salaire de base. Il y aura un montant de X dollars, d'environ 999\$ par an pour les commis. Cela fait donc environ 95\$ par mois. Le chèque de paie des commis indiquera que le montant comprend un versement de parité salariale d'environ 90\$, qui s'ajoute au montant normal du chèque.

**M. MacLellan:** Peut-on considérer que dans la mesure où ce montant ne s'intègre pas à la base salariale, il n'intervient pas dans les augmentations futures des échelles salariales?



[Texte]

**Mr. Capello:** It is correct in that sense because it is dependent on the fact that the groups do remain gender biased, as section 11 of the Canadian Human Rights Act dictates. Therefore, it becomes a supplementary payment, if you like, but is added into the paycheck.

**Mr. MacLellan:** Why would it not be in the collective agreement?

**Mr. Capello:** Because it becomes forth not from collective bargaining but from section 711 of the Canadian Human Rights Act, which has certain prescriptions to it that indicate that if you have a gender-biased group you must compare the jobs, determine what the pay should be and then add it as a payment.

**Mr. MacLellan:** Yes, but that does not really put them on an equal footing if it is a supplement.

**Mr. Capello:** It adds up to the same thing. Whether you fold it in through the collective bargaining process or you add it as a supplement, they still get the amount of money.

**Mr. MacLellan:** How will that rate be increased in the future? You have collective agreements that will negotiate the base rate for these employees, but how will this other amount be handled? Will it be increased on a regular basis? What will happen?

**Mr. Capello:** It would be reviewed. The collective bargaining would take place. If there was a differential between the comparable groups, they would have to add to that again. Let us say it is \$100 a month for ease of reference. If it went up and if they said the differential between the groups that are being compared went up additionally, you would add that to the separate monthly payment.

**Mr. MacLellan:** The employees would lack the assurance that this would take place. This is more or less a rule of thumb of the department now but, in a time of tight money, this could be forgotten. Could that not be the case?

**Mr. Capello:** No, because it is coming under the Canadian Human Rights Act. In the event that the payment was not forthcoming, they could lodge a complaint against the employer and therefore would be reviewed. The commission in their right could say you must... but we certainly would not do that because it is part of the announcement that was made by the president committing to making these payments on a monthly basis.

**Mr. MacLellan:** The department acknowledges that there would be a basis of an action before the Human Rights Commission if this was not augmented.

**Mr. Capello:** It is the right under the act.

**Mr. MacLellan:** I see. Just on another point, there were some female-dominated groups that did not receive any additional amount, or any additional balancing, even though the reports showed they were underpaid.

**Mr. de Cotret:** The report showed that there was no pay differential based on gender.

**Mr. MacLellan:** I see.

**Mr. de Cotret:** If you look at the different groups, the differential varies quite a bit. Some are rather low, but there is a differential. We have a few where the differential was quite high. What was the highest one?

[Traduction]

**M. Capello:** C'est vrai à cet égard, car tout dépend de la persistance, au sein du groupe considéré, de la discrimination fondée sur le sexe au sens de l'article 11 de la Loi canadienne sur les droits de la personne. C'est pourquoi on peut considérer qu'il s'agit d'un versement supplémentaire sur les chèques de paie.

**M. MacLellan:** Pourquoi ces montants ne sont-ils pas intégrés dans la convention collective?

**M. Capello:** Parce qu'ils résultent non pas de la convention collective, mais de l'article 711 de la Loi sur les droits de la personne, qui prévoit que dans le groupe d'emplois où on constate de la discrimination fondée sur le sexe, il faut comparer les emplois, déterminer ce que devrait être la rémunération, et procéder ensuite à un versement supplémentaire.

**M. MacLellan:** Mais s'il s'agit d'un supplément, les différents groupes ne se retrouvent pas véritablement sur un pied d'égalité.

**M. Capello:** Cela revient au même. Que le montant soit intégré à la convention collective ou qu'il prenne la forme d'un versement supplémentaire, il s'agit du même montant d'argent.

**M. MacLellan:** Quelles en seront les conséquences pour les futures augmentations salariales? Les échelles de rémunération seront déterminées par les conventions collectives, mais que deviendront les montants en question? Vont-ils augmenter régulièrement? Que va-t-il se passer?

**M. Capello:** Ils seront révisés. Les négociations collectives vont se poursuivre. Si on remarque un écart entre les groupes comparables, il faudra rajuster les versements. Prenons le cas d'un montant mensuel de 100\$, pour faciliter le calcul. Si les salaires augmentent et que nous constatons un écart entre des groupes comparables, il faudra rajuster les versements mensuels.

**M. MacLellan:** Rien ne garantit aux employés que les choses vont se passer ainsi. Il faut s'en remettre à la volonté du ministère; mais en période de restrictions, ces versements ne risquent-ils pas de disparaître?

**M. Capello:** Non, car ils relèvent de la Loi canadienne sur les droits de la personne. Si le montant n'était pas versé, les employés pourraient porter plainte contre l'employeur, et il y aurait obligatoirement une révision. La commission prendrait leur défense et dirait qu'il faut... mais nous ne suspendrions certainement pas ces versements, car le président du Conseil du Trésor s'est engagé à les effectuer chaque mois.

**M. MacLellan:** Le ministère a reconnu que s'ils n'augmentaient pas, cela donnerait matière à une action devant la Commission des droits de la personne.

**M. Capello:** C'est un droit prévu par la loi.

**M. MacLellan:** Je vois. Changeons de question; il existe certains groupes où les femmes sont majoritaires et qui n'ont pas reçu de montant supplémentaire, bien qu'il ait été prouvé que les employées de ces groupes étaient sous-payées.

**M. de Cotret:** Il a été prouvé qu'il n'y avait pas d'écart de rémunération fondé sur le sexe.

**M. MacLellan:** Je vois.

**M. de Cotret:** L'écart varie considérablement selon les groupes comparés. L'écart est parfois réduit, mais il existe. Dans certains cas, il est très considérable. Quel était l'écart le plus important?



[Text]

[Translation]

• 1630

**Mr. Capello:** Educational assistance, with a differential of \$5,000.

**Mr. de Cotret:** It was quite high, quite substantial.

**Mr. MacLellan:** What the department did then, Mr. Minister, was to supplement those female employees who were receiving a lower than—

**Mr. de Cotret:** Well, just be very careful here.

**Mr. MacLellan:** —reasonable salary, if it was based on gender differential.

**Mr. de Cotret:** It was a compensation given to groups. It was a group-by-group comparison. If you take, for example, the CRs, we found that there was a differential between the CR, which is a female-dominated group, and an equivalent group. We paid out the compensation, but we paid it out for every member of the group, including males.

That group is now on the same footing as the comparative group we had, but it was not a question of only compensating the female component of the group. It was the whole group, because the whole group, female dominated, was judged to be discriminated against on a gender basis.

We can talk about methodology, but I would just like to reiterate, Mr. Chairman, that this is probably the most extensive study of this kind ever done. I am quite sure that we had a good methodology.

There are arguments about the methodology and that is why, when there were squabbles at the end of the fairly long process—because I set up the task force, the joint union-management initiative began in 1985—I thought it was high time we should move on.

There may still be complaints. There may still be improvements. I am not saying this is the end all, but at least we had to move along and redress some problems that were clearly, to my mind, identified as of that date. That is exactly what the government did.

**Mr. MacLellan:** As of next April there will be mandatorily directed deposits of employee paycheques in chartered banks, is that correct?

**Mr. de Cotret:** That would be our intention. First of all, I announced it on December 15. There is, as you can well appreciate, a huge savings in direct deposits. I think when you look at the evolution of technology today, we are getting to the point where we had to recognize that is going to be more and more the mechanism of a transfer of money.

**Mr. Thompson (Carleton—Charlotte):** Mr. Minister, and your staff as well.

My question has to do with the number of person-years or Public Service employees and the reduction thereof. I know that in 1986 you announced that you were undertaking a five-year plan to reduce that figure by about 15,000 positions. I am wondering what you have achieved to this date and whether or not there has been a reduction in the level of service for Canadians because of the reduction in that number.

**M. Capello:** Dans le groupe des aide-enseignants, il était de 5,000\$.

**M. de Cotret:** C'était un écart très important.

**M. MacLellan:** Et votre ministère a alors entrepris d'accorder un supplément aux employées qui ne touchaient pas. . .

**M. de Cotret:** Il faut faire bien attention ici.

**M. MacLellan:** . . . un salaire raisonnable, à cause de considérations fondées sur le sexe.

**M. de Cotret:** L'indemnisation a été accordée par groupes. On a procédé à une comparaison d'un groupe à l'autre. Dans le cas du groupe CR, on a constaté un écart entre ce groupe, où les femmes sont majoritaires, et un groupe équivalent. Nous avons accordé une indemnisation, mais qui a été versée à tous les membres du groupe, y compris aux hommes.

Ce groupe est maintenant sur un pied d'égalité avec le groupe de référence, mais il n'a jamais été question de n'indemniser que les employées. L'indemnisation concerne tous les employés des groupes à majorité féminine dont on a estimé qu'ils étaient victimes de discrimination fondée sur le sexe.

On peut parler de la méthodologie utilisée, mais je voudrais rappeler, monsieur le président, qu'il s'agit sans doute là de l'étude la plus complète du genre jamais entreprise. Je suis sûr que nous avons utilisé la bonne méthodologie.

Certains en contestent le bien-fondé et c'est pourquoi, lorsqu'on a constaté qu'il y avait des disputes à la fin de ce processus assez long—car j'ai constitué le groupe de travail réunissant les syndicats et la direction en 1985—j'ai jugé qu'il était grand temps d'agir.

Il pourrait y avoir encore des plaintes. Il est toujours possible d'améliorer la formule. Je ne dis pas que tout est terminé, mais du moins, nous avons progressé et nous avons réglé certains problèmes qui avaient été bien définis. Voilà ce qu'a fait le gouvernement.

**M. MacLellan:** À partir d'avril prochain, vous allez procéder au dépôt direct des chèques de paye des employés auprès des banques à charte, n'est-ce pas?

**M. de Cotret:** C'est ce que nous voulons faire. Tout d'abord, j'en ai fait l'annonce le 15 décembre dernier. Vous imaginez bien que les dépôts directs représentent une économie considérable. Si l'on tient compte de l'évolution de la technologie, il faut reconnaître que les transferts de fonds vont être de plus en plus souvent effectués de cette façon.

**M. Thompson (Carleton—Charlotte):** Je voudrais souhaiter la bienvenue au ministre et à ses collaborateurs.

Ma question concerne la réduction du nombre des années-personnes dans la Fonction publique. Je sais qu'en 1986, vous avez annoncé le début d'un plan quinquennal visant à réduire la Fonction publique d'environ 15,000 postes. J'aimerais connaître les résultats obtenus jusqu'à ce jour et savoir si ces réductions ont entraîné une baisse du niveau des services offerts à la population canadienne.

[Texte]

**Mr. de Cotret:** First of all, in terms of overall numbers we have reduced the gross number of PYs by over 20,000. The net number of PYs, if my memory serves me well—I do not have the numbers before me—is about 12,500 to 13,000. It is in that range anyway. That is because we had to increase PYs in areas such as immigration, refugees, airport security. I could think of a long list where we really needed additional PYs.

The net result of the exercise has been a Public Service of the size we had in 1973. We have always been very, very careful to ensure that the service to the public—the health, security of Canadians—was not jeopardized.

In other words, it translates into a real improvement in productivity. It does not translate into a reduction of services. The Public Service is leaner. When you say that it is the same size as 1973 but managing a budget about four-fold, it means there has been a significant improvement in the efficiency and productivity of the employees who work for us.

• 1635

I could also add that throughout the exercise we had to monitor morale. The fact that people are more productive has not taken away from but added to morale.

The other thing I would like to mention is that throughout the exercise we were very conscious about the lay-off situation. We were able to do this reduction mainly through normal departures, retirements, things of that nature, or just the normal roll-over in staff. In cases where people's positions were abolished, they were put back on priority lists. All told, just around 1,000 employees out of that 20,000 I was mentioning, the gross number, were actually laid off.

**Mr. Thompson:** When I use some of the statistics you have just used, the question I get put to me is that this is great, that sure we have reduced the number of person-years, or Public Service employees, but how many consultants have been hired to do the work they were doing in the first place? In other words, we have reduced the number of employees but we are going to outside sources to contract out work. Is that happening?

**Mr. de Cotret:** I cannot deny it possibly is happening in limited circumstances. But the big thing is that at the same time we were doing that, we were keeping a very tight lid on operating budgets. So the Public Service manager being asked to reduce his number of PYs by, say, 10, could hardly turn around and go to outside sources for the same service. We were limiting his operating budget. So he was caught on both sides of the equation. If you ask me whether I think somebody might have done that, I would have to say "probably". Somebody could have wriggled off the hook, but it cannot be a generalized situation.

**Mr. Thompson:** Where do we stand as a nation in comparison with some European countries—or if we want to get a little closer to home, the U.S.—in the percentage of public employees we have running the day-to-day operations of government? Are we higher, lower, or in the middle of the scale?

[Traduction]

**M. de Cotret:** Tout d'abord, nous avons réduit le nombre total des années-personnes de la Fonction publique de plus de 20,000. Si j'ai bonne mémoire—je n'ai pas les chiffres ici—le total net des années-personnes est actuellement d'environ 12,500 à 13,000. C'est à peu près cela. En effet, il a fallu ajouter des années-personnes dans certains secteurs comme l'immigration, le statut de réfugié et la sécurité dans les aéroports. Je pourrais vous citer bien des domaines dans lesquels il faudrait des années-personnes supplémentaires.

Grâce à cet exercice, les effectifs de la Fonction publique sont revenus à ce qu'ils étaient en 1973. Nous avons toujours veillé très attentivement à ne pas mettre en danger les services assurés au public, qu'il s'agisse de santé ou de sécurité.

Autrement dit, il y a eu une amélioration réelle de la productivité, et non pas une réduction des services. La Fonction publique a été dégraissée. Ses effectifs sont les mêmes qu'en 1973, mais elle gère un budget quatre fois plus élevé, ce qui indique qu'il y a eu une amélioration considérable de l'efficacité et de la productivité des employés qui travaillent pour nous.

J'ajouterais également que pendant tout cet exercice, nous avons dû surveiller le moral des fonctionnaires. L'augmentation de la productivité n'a pas entamé leur moral, bien au contraire.

Je voudrais également signaler qu'à l'occasion de cet exercice, nous nous sommes beaucoup préoccupés des licenciements. Nous avons réussi à réduire la Fonction publique principalement grâce aux démissions, aux départs en retraite ou au roulement normal du personnel. Lorsque des postes ont été supprimés, leurs titulaires ont été inscrits sur des listes de candidats prioritaires. Sur les 20,000 années-personnes dont je parlais tout à l'heure, il n'y a eu en tout qu'environ 1,000 licenciements.

**M. Thompson:** Si je reprends les statistiques que vous avez utilisées, j'en viens à considérer qu'on a effectivement réussi à diminuer le nombre des années-personnes ou des employés de la Fonction publique, mais combien d'experts-conseils a-t-il fallu engager pour faire le même travail? Autrement dit, on diminue le nombre des fonctionnaires mais on s'adresse au secteur privé pour faire le même travail à contrat. Que se passe-t-il vraiment?

**M. de Cotret:** Je ne nie pas que cela puisse se produire dans certaines circonstances. Mais il reste que parallèlement à cette réduction des effectifs, nous avons limité très fermement les budgets de fonctionnement. C'est pourquoi le gestionnaire qui a dû renoncer à 10 années-personnes pouvait difficilement s'esquiver en faisant appel à des services extérieurs pour faire le même travail. Nous avons limité son budget de fonctionnement. Il avait donc des contraintes d'un côté comme de l'autre. Il y a sans doute des gestionnaires qui ont fait faire du travail à contrat pour contourner les difficultés, mais je ne pense pas que ce soit là un phénomène généralisé.

**M. Thompson:** Comment nous classons-nous par rapport à certains pays d'Europe, ou par rapport aux États-Unis, qui sont plus proches de nous, en ce qui concerne le pourcentage, par rapport à l'ensemble de la population, des employés du secteur public chargés des activités quotidiennes de l'État? Où nous classons-nous par rapport à la moyenne?



[Text]

**Mr. de Cotret:** That is a very difficult question to answer. I will tell you why. We all have different systems. To get to the answer you are looking for, I guess you would have to look at total public sector employment—federal, provincial, local, and hospital.

Country by country, you have different jurisdictions handling different things. We could maybe be very good at the federal level, but in terms of the hospital level, for example, be very poor. Perhaps in another country the hospitals are run by the central government. It is very difficult to use national numbers to compare. I do not know if this makes any kind of sense.

We would have to look at the total public sector in each country and compare that. Honestly, I have never had a look at that. I do not know how we fare on that.

If you look at the total public sector, we are probably higher than the U.S. in terms of numbers per some kind of arbitrary yardstick. They rely more on the private sector, mainly in the hospital area. We are doing better in terms of management than most European countries. But I really am speculating here. I do not have the numbers.

**Mr. McCurdy:** I just want to follow up on this question of contracting out as a means of circumventing the person-year assignments. This question was raised last year, and probably the year before.

• 1640

It seems to me at this stage of the game, just as an observation, Treasury Board ought to be able to be in a position to be able to answer the question. I know on that bridge down in Windsor I was talking about there is a lot of concern that contracted-out women are being paid less than Public Service employees for doing jobs that Public Service employees were doing, and they are damned upset about it.

The tendency, of course, is to estimate the extent of this by virtue of local observations. It may not reflect the reality, but it would be nice to ask the question and get an answer to it.

The question was raised earlier about Public Service 2000. You had indicated to the Public Service unions that they would be consulted with respect to it. What they are telling us is that consultation so far has consisted of appearing before committees to present their case without significant response—no significant indication of to what extent what they have said will be included in any final determination of this, no indication of whether they will be made aware of what form the recommendations will take, or when they will be in legislation, or whether they will be consulted before they go into legislation. Could you enlighten us on when legislation, if necessary, is going to be introduced with respect to Public Service 2000, and whether the affected Public Service unions will be advised of the nature of the changes that are ultimately going to be implemented?

[Translation]

**M. de Cotret:** Il est bien difficile de répondre à cette question, et je vais vous dire pourquoi. Chaque pays applique son propre système. Pour répondre à votre question, il faudrait considérer l'ensemble de l'emploi du secteur public, c'est-à-dire aux niveaux fédéral, provincial, municipal, et dans les hôpitaux.

D'un pays à l'autre, on trouve différentes autorités auxquelles sont confiés différents domaines de compétences. Nos résultats sont peut-être excellents au niveau fédéral, mais inférieurs à la moyenne dans le domaine hospitalier. Il se pourrait que dans un autre pays, les hôpitaux soient gérés par le gouvernement central. Il est très difficile d'utiliser les statistiques nationales à des fins de comparaison, car cela risque de n'avoir aucun sens.

Il faudrait considérer l'ensemble du secteur public dans chaque pays pour faire des comparaisons. Je dois vous dire que je ne l'ai jamais fait. Je ne sais donc pas comment nous nous classons par rapport aux autres.

Si l'on considère l'ensemble du secteur public et que l'on applique un étalon de mesure choisi arbitrairement, nos effectifs sont sans doute supérieurs à ceux des États-Unis, où on fait plus appel au secteur privé, en particulier dans le domaine hospitalier. En matière de gestion, nos résultats sont sans doute supérieurs à ceux de la plupart des pays européens. Mais dans ce domaine, je ne peux faire que des conjectures. Je n'ai pas les chiffres.

**M. McCurdy:** Je voudrais revenir sur cette question du travail effectué à contrat pour pallier les difficultés dues à la réduction des années-personnes. Cette question a déjà été abordée l'année dernière, et sans doute aussi l'année d'avant.

Je trouve, au passage, qu'à cette étape du processus, le Conseil du Trésor devrait être en mesure de répondre à ma question. Le pont de Windsor dont je parlais tout à l'heure fait bien des mécontents; les femmes recrutées à contrat sont moins bien payées que ne l'étaient les employés de la Fonction publique qu'elles remplacent, et elles n'apprécient guère cette injustice.

On a tendance, naturellement, à évaluer l'ampleur du travail donné à contrat à partir de ce que l'on peut voir autour de soi, mais cette impression n'est pas nécessairement conforme à la réalité, et il y aurait lieu de poser officiellement la question pour obtenir une réponse.

Cette question a été soulevée à propos de Fonction publique 2000. Vous avez signalé que les syndicats de la Fonction publique allaient être consultés à ce sujet. D'après ce qu'ils nous disent, la concertation s'est limitée jusqu'à maintenant à les faire comparaître devant des comités pour faire valoir leurs arguments, mais ils n'ont pas véritablement reçu de réponse, ni sur une éventuelle prise en compte de leur argumentation au moment de la prise de décisions finale, ni sur la façon dont ils seront avisés des augmentations futures, ni sur d'éventuelles dispositions les concernant dans la législation, ni sur les éventuelles consultations avant l'adoption de la mesure législative. Pourriez-vous nous dire quand devrait être déposé le projet de loi concernant Fonction publique 2000, et nous indiquer si les syndicats de la Fonction publique visés par ces mesures vont être informés de la nature des changements qui vont être apportés par la suite?



*[Texte]*

**Mr. de Cotret:** First of all, I would like to go back to the consultation. I said the relevant task forces would be consulting with the unions; that is quite right, as I mentioned in answer to a previous question. Some task forces are looking only at management issues and have nothing to do with the public sector unions. They understand that.

That started in a very direct way. I called the leadership of the unions into my office with the presidents of the various task forces—one by one—to make the initial contact, to talk about the mandate, to talk about how the consultations would go on, to talk about where, how, and when they would be meeting with the various task forces. Then they met, and that is an ongoing process.

There is no question in my mind that if the task forces are coming up with recommendations that have a profound impact, or an important impact—not necessarily profound, but an impact—on the unions, they will be briefed about those. As President of Treasury Board I have always had an open-door policy with the unions, and I can assure you they have never been too shy. They phone me because I will pick up the phone. I have never not picked up the phone to talk to a labour representative. They appreciate it, and they do not abuse it. The system is working well, and it is going to keep on working that way.

They will certainly have every opportunity for input. In terms of your specific question about when I expect legislation, a number of the recommendations will probably be implemented without legislation. You do not have to legislate everything. Certain things can be done without legislation.

I would expect the legislation, if you want a timetable—and do not hold me to it, but I would expect—

**Mr. McCurdy:** I will hold you to the promise to consult.

**Mr. de Cotret:** You can hold me to that, because I have no fear on that one. In terms of the timetable, I would expect to have a fairly comprehensive report in September. Depending on what legislative changes are required, then you have to go through drafting, you have to go through Cabinet and everything else, and that could take some time. I can tell you right now that I have three bills for drafting, and my initial timetable has been rather postponed because the drafting process is at times quite—

**Mr. McCurdy:** I would like to query you on just one more thing. As you know, there are a number of concerns still outstanding among customs officers in and around Windsor. I am most interested in correspondence between you and the Customs and Excise union signed over national president Legacy's signature, to which you responded on February 8. What this sets out is a rather peculiar history in which customs officers, before the introduction of collective

*[Traduction]*

**M. de Cotret:** Parlons tout d'abord de la concertation. En réponse à une question précédente, j'ai dit qu'effectivement, les groupes de travail allaient consulter les syndicats, mais certains d'entre eux ne s'occupent que de gestion et n'ont donc rien à voir avec les syndicats du secteur public. Tout le monde est d'accord là-dessus.

Les consultations ont commencé de façon tout à fait directe. J'ai convoqué les dirigeants syndicaux un par un dans mon bureau pour une première prise de contact avec les présidents des différents groupes de travail; ils ont parlé des mandats, des modalités de la concertation et de l'organisation des réunions des différents groupes de travail. Il y a eu d'autres rencontres par la suite, et la concertation se poursuit.

Il n'est pas douteux que si les groupes de travail adoptent des recommandations qui auront des conséquences, quelles qu'elles soient, pour les syndicats, ces derniers en seront informés. En tant que président du Conseil du Trésor, j'ai toujours laissé ma porte ouverte aux syndicats, et je peux vous assurer qu'ils n'ont jamais joué les timides avec moi. Ils me téléphonent car ils savent que je vais répondre. Je n'ai jamais refusé de prendre l'appel d'un représentant syndical. Les syndicats m'en savent gré et ils n'abusent pas de la situation. Le système fonctionne bien, et il va continuer à le faire.

Les syndicats ont voix au chapitre. Vous m'avez posé une question concernant la date du dépôt du projet de loi; un certain nombre de recommandations seront sans doute adoptées indépendamment du processus législatif. Il ne faut pas nécessairement légiférer sur tout. On peut faire certaines choses sans recourir à la loi.

Vous voulez connaître le calendrier du processus législatif; vous ne me demanderez pas de comptes à ce sujet, mais je m'attends à ce que...

**M. McCurdy:** Je vais vous demander des comptes concernant la concertation.

**M. de Cotret:** Je n'ai aucune crainte à ce sujet. En ce qui concerne le calendrier législatif, je pense avoir un rapport assez complet sur la question en septembre prochain. En fonction des modifications qu'il faudra apporter à la loi, on passera ensuite à l'étape de la rédaction, puis à l'étude en Cabinet et tout le reste; cela pourrait prendre un certain temps. Je peux vous dire dès maintenant qu'il y a trois projets de loi à rédiger, et j'ai déjà dû retarder mes premières échéances, car l'étape de la rédaction est parfois...

**M. McCurdy:** Je voudrais vous interroger sur un autre sujet. Comme vous le savez, il reste un certain nombre de questions en suspens concernant les douaniers de la région de Windsor. Je m'intéresse à la lettre que vous a adressée M. Legacy, président national du Syndicat de Douanes et Accise, à laquelle vous avez répondu le 8 février dernier. Cette correspondance concerne une situation assez particulière: les douaniers qui, avant d'obtenir le droit à la négociation

[Text]

bargaining, were paid at levels equivalent to other law enforcement officers, were subsequently reclassified as program administrators with a semantic exercise beyond any intelligent understanding, as far as I am concerned, to the point where they are now paid and classified lower than immigration officers. This is in spite of repeated evaluations that history reveals will have accorded a level of PM-02 comparable to immigration officers rather than PM-01.

• 1645

Out there someplace there is some bizarre structure that would circumvent what most could reasonably take as a responsibility of government to reclassify what almost anyone would regard as enforcement officers at least at the same level as immigration officers. Instead it would produce some kind of super inspector who would be reclassified, leaving the rest behind.

This is of great concern to the union, to the workers and unlikely to be settled with any great deal of cordiality if the historical record is not recognized. Your letter points to some action to be taken.

The question is how you justify line officers. Anyone who travels across the border as often as Windsorites do... are almost by their activities indistinguishable from immigration officers, are exposed to all kinds of possibilities of danger, are responsible for enforcement, not administration of anything. Why can they not be classified as enforcement officers?

**Mr. de Cotret:** We have a difference of opinion on the issue of classification. Since this letter I met again with Mr. Legacy and with Albert Burke. We had another discussion about the issue, and I instructed my officials to have another look at the classification for this particular group to see whether there is not some accommodation we can reach. We are at this point right now.

**M. Gaby Larrivée (député de Joliette):** Monsieur le ministre, messieurs, depuis quelques années, il y a eu une grande amélioration dans l'administration des finances de l'État, et on peut vous en féliciter.

Comme il y a toujours place pour de l'amélioration, dans les commentaires que vous avez fait au début de la séance, vous disiez que vous aviez entrepris quelques nouveaux projets d'envergure. Vous disiez entre autres:

nous avons commencé à mettre sur pied des organismes de services spéciaux afin d'améliorer la prestation et la rentabilité de certains services de l'État;

J'aimerais avoir quelques commentaires et un peu plus de détails sur ces services spéciaux.

**M. de Cotret:** Cela va dans la foulée de notre politique de décentralisation qui avait pour but, au départ, d'augmenter la responsabilité ministérielle, mais aussi d'augmenter la prise de décisions au niveau ministériel.

J'ai mis ce programme de l'avant en 1985, et il fonctionne très bien. Au lieu de fonctionner comme par le passé, les ministères nous présentent aujourd'hui un plan d'ensemble. Dans le cadre de ce plan, ils ont beaucoup plus

[Translation]

collective, étaient rémunérés à un niveau équivalent à celui des autres agents d'application de la loi, ont été reclassifiés par la suite dans la catégorie des administrateurs de programme à la faveur d'une manipulation sémantique qui dépasse l'entendement, à tel point qu'ils sont maintenant classifiés et rémunérés à un niveau inférieur à celui des agents d'immigration. On les a classifiés PM-01 plutôt que PM-02, qui serait le niveau comparable à celui d'agent d'immigration d'après les antécédents historiques.

Il existe quelque part une structure de reclassification bizarre qui a fait que ces fonctionnaires, que presque tous considéraient comme des agents d'application de la loi, n'ont même pas le même niveau que les agents d'immigration. Après la reclassification, il y aurait une sorte d'inspecteur supérieur, mais on laisserait pour compte tous les autres.

Le syndicat et les travailleurs s'inquiètent énormément de ce problème. Il est peu probable qu'il sera résolu à l'amiable si on ne tient pas compte des antécédents historiques. Dans votre lettre, vous indiquez certaines mesures qui doivent être prises.

Comment justifiez-vous cette situation? Les résidents de Windsor, qui traversent très souvent la frontière, pourraient vous dire que les activités de ces employés sont à peine différenciables de celles des agents d'immigration. Ils sont exposés à toutes sortes de dangers éventuels, et ont la responsabilité d'appliquer la loi, et non pas d'administrer quoi que ce soit. Pourquoi ne peut-on pas les classifier agents d'application de la loi?

**M. de Cotret:** Il y a une différence d'opinions sur la question de la classification. Depuis que j'ai envoyé cette lettre, j'ai rencontré de nouveau M. Legacy et M. Albert Burke. Nous avons discuté de la question de nouveau, et j'ai demandé à mes fonctionnaires de réexaminer la classification de ce groupe pour voir si on ne peut pas trouver de compromis. Voilà où nous en sommes à l'heure actuelle.

**Mr. Gaby Larrivée (Joliette):** In the last few years, Minister and gentlemen, there has been a great improvement in which the government's finances are administered. I must congratulate you on this achievement.

Since there is always room for improvement, you said in your opening remarks that you had undertaken a number of major new projects. You said, for example:

We have begun to set up Special Operating Agencies to improve the delivery and cost-effectiveness of certain government services;

I would like you to give me a few more details about these special operating agencies.

**Mr. de Cotret:** This initiative is part of our decentralization policy, which was initially designed to increase departmental responsibility and decision-making.

I introduced this program in 1985 and it has been working very well. We have changed it somewhat, and departments now submit overall plans to Treasury Board. This program gives departments much more latitude for



[Texte]

de possibilités d'agir et de prendre leurs propres décisions. À la fin de l'année, on revoit leurs réalisations vis-à-vis de ce qu'ils avaient proposé. C'est un système de contrôle beaucoup plus souple. Le contrôle est toujours là, mais il y a beaucoup plus de responsabilités à ce niveau-là.

Avec les organismes de services spéciaux, on a décidé d'aller un pas plus loin. On a voulu identifier certaines unités, à l'intérieur de la Fonction publique, qui pouvaient se définir d'une façon assez claire vis-à-vis du reste des activités d'un ministère. On fait cela sur une base pilote avec cinq unités. Je vais vous parler d'une de ces unités dont le mandat se définit clairement. Il s'agit de l'unité des passeports.

• 1650

C'est une unité qui est assez spécifique dans le gouvernement canadien. Elle ne fait pas une tâche administrative semblable à toutes les autres. Émettre un passeport, c'est une tâche très spécifique. Certains m'ont demandé si c'était un moyen d'arriver à la privatisation. Il est impossible qu'un pays privatise l'émission des passeports. C'est tout simplement impensable. Mais, aux fins de la gestion, on a dit: On va vous considérer, vous, comme si vous étiez une entité indépendante; donnez-nous votre plan de fonctionnement pour l'année, on l'étudiera, et si on l'approuve, vous reviendrez à la fin de l'année nous faire rapport; à ce moment-là, s'il y a des mesures correctives à prendre, on les prendra; sinon, vous nous donnerez le plan de l'année prochaine.

Il s'agit simplement d'une décentralisation importante de la prise de décisions pour permettre aux gestionnaires de gérer au lieu de subir sans cesse l'ingérence d'une agence centrale.

On a déjà approuvé trois des cinq unités qu'on avait annoncées; pour ce qui est des deux autres, c'est pour bientôt.

**Mr. MacLellan:** To return to the direct deposit of paycheques, some people feel that this procedure is an invasion of choice. Yet the second part of the question is whether this approach applies only to chartered banks or could it also be applied credit unions and caisse populaires?

**Mr. de Cotret:** It would have to include credit unions. I do not think we could cut out the credit unions. For the caisse populaires, that step is not feasible, and you could not tell people they cannot go to the CS Co-Op, so it would be a rather wide cover.

In terms of the mandatory portion, I know issues concerning privacy have been raised, but I think that aspect is a cover for something much more fundamental and societal. Privacy is more of a social condition than an economic one, because when you talk about privacy, every time you write a cheque, if you have an account at American Express, for instance, the payee knows your account number because you pay by cheque every month. So I am not sure that the privacy issue is very important.

But there is a very deep feeling that this procedure somehow impinges on one's rights. If you accept that fact, the question then arises that, without making it mandatory in the sense that you absolutely force people to have a bank

[Traduction]

making their own decisions. At the end of the year, we compare their achievements with their objectives. While control procedures still exist, they are much more flexible, and departments have much more responsibility.

We decided to go one step further with the special operating agencies. The idea was to identify various units within the Public Service that were clearly distinguishable from the rest of a department's activities. We have pilot projects underway involving 5 units. Let me give you the example of one of these units with a clearly defined mandate. I am referring to the Passport Office.

This is quite a distinct entity within the Canadian government. The administrative function it performs is not similar to that of other units. Issuing a passport is a very specific job. Some have asked me whether privatization was a possibility. It is quite simply inconceivable for a country to privatize its passport issuing service. However, we did decide that we would consider the Passport Office an independent entity. We asked the managers to submit an operating plan for the year. We said that we would study it and if we approved it, we would expect them to report back at the end of the year. If corrective action was required at that point, it would be taken. Otherwise, the managers would simply submit their plan for the upcoming year.

The idea of the project is to decentralize decision-making in a significant way to enable managers to manage, rather than put up with constant interference from a central agency.

We have already approved 3 of the 5 units we announced. The other two will be approved shortly.

**M. MacLellan:** Pour en revenir à la question du dépôt automatique des chèques de paie, certains estiment que cette pratique va à l'encontre du droit de choisir. La question est également de savoir si cette pratique s'applique seulement dans le cas des banques à charte ou également aux coopératives de crédit et aux caisses populaires?

**M. de Cotret:** Il faut qu'elle s'applique également aux coopératives de crédit. Je ne pense pas qu'on puisse exclure les coopératives de crédit. Cependant, il n'est pas possible d'inclure les caisses populaires. Mais on ne peut pas dire aux fonctionnaires qu'ils ne peuvent pas faire affaire avec la CS Co-Op. Donc la pratique s'appliquera à beaucoup d'institutions financières.

En ce qui concerne l'aspect obligatoire de la pratique, je sais que certaines questions ont été soulevées au sujet de la protection de la vie privée. Cependant, à mon avis, ces questions en camouflent une autre qui est beaucoup plus fondamentale. La protection de la vie privée est plus une condition sociale qu'une condition économique. Si on a un compte à l'American Express, par exemple, le bénéficiaire connaît votre numéro de compte bancaire parce que vous payez par chèque chaque mois. Donc, je ne suis pas convaincu que la question de la protection de la vie privée soit si importante.

Cependant, certains semblent très convaincus que cette procédure empêche sur leurs droits. Plutôt que d'obliger tout le monde à avoir un compte bancaire, on pourrait permettre aux fonctionnaires de se retirer volontairement du



[Text]

account, not to divulge the account number, but to have an account, you could say that you will not do it that way, but that if someone wants to receive a piece of paper through the mail they will have to ask for it to be sent. So rather than having a voluntary sign-on, you could have a voluntary sign-off. Then the real objectors would probably indicate to you whether they want to receive the cheque, but that large number of people who probably do not care one way or the other would be covered automatically. Then we could possibly still obtain most of the savings we were contemplating.

We are not trying to force people into this approach, but it is coming and will be coming more and more. We are following this procedure now in one sector, but with the number of pieces of paper we mail out every month as a federal government, and with the new technology, it can be more cost and time efficient and more convenient to the people who receive those cheques if we can deliver them through electronic banking.

That is what we are driving at, but we are not going to try to insult people or anything like that.

**Mr. MacLellan:** I am wondering about the policy paper on workplace child care. Where does that stand?

**Mr. de Cotret:** Within the federal government?

**Mr. MacLellan:** Yes.

• 1655

**Mr. de Cotret:** We now have seven that are up and going. We started off with pilots, and we are gaining experience with them. We are proceeding. The last two were set up in the last year. We had five before that. So we are moving along. We are not rushing the thing. And we are learning; we are learning quite a bit through the process.

**Mr. MacLellan:** Is there any policy that the department has set down regarding this concept of child care? Will new buildings have child-care components?

**Mr. de Cotret:** There are a number of elements. I would be happy to give them to you. But in terms of the new buildings, the number of people, the potential demand, and the areas in which they are located, we are moving along.

**Mr. MacLellan:** So there is no policy that new buildings will in the future have child-care facilities.

**Mr. de Cotret:** It depends on the size, the number of employees, the take-up rate, and other things. When I talk about the pilots, I must say that our experience has not been even. In one of the cases, even with a considerable employee population, we had to open it to the public. We just could not get people to use it. So we have to gauge this thing as we go along. But we are basically committed to the concept.

**Le vice-président:** Monsieur le ministre, messieurs, je vous remercie de vos excellents commentaires et des bonnes nouvelles dont vous nous avez fait part.

La séance est levée jusqu'à 17h15, alors que nous reprendrons notre enquête sur l'effet de la TPS sur les prix et le rôle du Bureau d'information aux consommateurs.

[Translation]

programme. (À l'heure actuelle, si un fonctionnaire veut que son chèque soit déposé automatiquement, il faut qu'il le demande explicitement.) De cette façon, ceux qui veulent recevoir leur chèque par la poste, qui s'opposent vraiment à la pratique du dépôt automatique, seraient obligés de le demander. Il y a probablement une majorité de fonctionnaires qui jugent que la question n'est pas très importante, et dans leur cas le chèque serait déposé automatiquement. Cette approche nous permettrait de réaliser la plupart des économies que nous prévoyons.

Nous ne voulons pas forcer les gens à accepter cette approche, mais elle va devenir de plus en plus répandue. Nous l'utilisons déjà dans un secteur. Compte tenu du nombre de chèques qu'envoie le gouvernement chaque mois, la nouvelle technologie de la banque électronique nous permet de faire des économies et de gagner du temps. De plus, les bénéficiaires du chèque trouvent souvent que cette approche est plus commode.

Voilà donc l'objectif de l'exercice, mais nous ne voulons pas offusquer les gens.

**M. MacLellan:** Où en est le document de base concernant la garde des enfants en milieu de travail?

**M. de Cotret:** Au sein du gouvernement fédéral?

**M. MacLellan:** Oui.

**M. de Cotret:** Sept garderies sont maintenant en place. Nous avons commencé par des projets pilotes, et nous acquérons de l'expérience. Nous faisons des progrès: les deux dernières garderies ont été créées l'année dernière. Avant il y en avait cinq. Donc nous avançons à un bon rythme, mais sans hâte. Nous apprenons beaucoup au fur et à mesure.

**M. MacLellan:** Le ministère a-t-il établi une politique en ce qui concerne la garde des enfants? Est-ce que les nouveaux immeubles seront dotés de garderies?

**M. de Cotret:** La politique comporte un certain nombre d'éléments, que je serais heureux de vous donner. En ce qui concerne les nouveaux immeubles, tout dépend du nombre d'employés, de la demande éventuelle, des régions en question, etc. Mais nous faisons des progrès.

**M. MacLellan:** Autrement dit il n'y a pas de politique selon laquelle les nouveaux immeubles seront dotés de garderies.

**M. de Cotret:** Tout dépend de la taille de l'immeuble, du nombre d'employés, du taux d'utilisation du service, etc. Lorsque j'ai parlé de projets pilotes, je dois vous dire que notre expérience n'a pas été égale. Dans un cas, même si le nombre d'employés était assez élevé, nous avons dû ouvrir la garderie au public. Les employés de l'immeuble ne s'en servaient pas. Il faut donc évaluer chaque cas individuellement. Mais nous nous engageons à respecter le principe.

**The Vice-Chairman:** I would like to thank you for your comments today, Minister and gentlemen, and for the good news you have brought us.

The meeting is adjourned until 5:15 p.m., when we will resume our inquiry into the effect of the GST on prices and the role of the Consumer Information Office.

[Texte]

[Traduction]

• 1657

## EVENING SITTING

• 1715

**The Chairman:** Welcome back to our meeting.

We are continuing our look into the potential effects of the GST on consumers and consumer prices, and the appropriate response of the government in terms of its consumer information office.

• 1720

We have before us Mr. Samuel Slutsky. I thank you for taking the time to present us with your thoughts on the subject.

**Mr. Samuel Slutsky (Cassels, Brock and Blackwell):** I would like to thank the committee for this opportunity to testify. I have represented different groups a number of times but today, with the exception of one short message, I will be acting in my capacity as a partner in a major Toronto law firm. I have a message to pass on from the Canadian Bar Association National Commodity Tax Committee, on which I sit, but I will wait until later in my discussion.

I would like to briefly review the highlights of the brief that I submitted last week. I understand it has been distributed. I will then entertain questions from committee members.

I have two main points to make. First, delay in passing the GST bill will hurt consumers the most, because it will make it much more difficult to get the benefits that will come in soon after implementation. Second, determining, realizing and passing on price reductions will be an extremely difficult process that many people—retailers in particular—will have little, if any, control over.

First, I will address the delays in passing the GST bill and some of the consequences of those delays. Prices in the commercial world are already being set for 1991. The people setting those prices are having a very difficult time determining what they should do, whether they should set those prices in terms of GST being law on January 1, 1991, or whether they should wait and assume that they will be setting prices under the existing system.

Even if they assume the GST will become law, there are a number of things they do not know right now. They do not know what the rebate percentages are. They do not know what their inventories will be on January 1, 1991, inventories on which they will be getting rebates. They do not know now what their transitional compliance costs will be, and they will have to wait for some time to identify what they are. As well, they do not know whether their suppliers will pass on any savings they might receive with the repeal of the federal sales tax. Furthermore, their implementation date inventories, even those subject to a rebate, will still have a federal sales tax component in them that new inventories under GST will not have.

## SÉANCE DU SOIR

**Le président:** Je vous souhaite à nouveau la bienvenue.

Nous reprenons l'étude sur l'effet de la TPS sur les prix à la consommation et les mesures à prendre par le gouvernement en conséquence par l'intermédiaire du Bureau d'information aux consommateurs.

Nous recevons M. Samuel Slutsky. Je vous remercie d'avoir pris la peine de venir nous présenter vos vues sur la question.

**M. Samuel Slutsky (Cassels, Brock et Blackwell):** Je remercie le comité de la possibilité de comparaître devant lui. À plusieurs reprises j'ai été le porte-parole de divers organismes, mais aujourd'hui, à l'exception d'un court message, j'interviendrai ici à titre d'associé d'un grand bureau d'avocats de Toronto. J'ai aussi, comme je l'ai dit, un message du Comité sur les impôts indirects de l'Association du Barreau canadien, auquel je siège, mais je le communiquerai dans le courant de notre discussion.

J'aimerais maintenant passer rapidement en revue les faits saillants du mémoire que j'ai présenté la semaine dernière. On m'a dit qu'il avait été distribué. Je répondrai ensuite aux questions des membres du comité.

Je suis ici pour dire deux choses. D'abord, la moindre lenteur dans l'adoption de la TPS frappera d'abord et avant tout le consommateur car il sera beaucoup plus difficile de le faire profiter des avantages de la réforme. En deuxième lieu, tout le processus, c'est-à-dire les réductions à calculer et les économies à réaliser dont il faudra faire profiter le consommateur, sera extrêmement compliqué et échappera à toutes fins utiles à un grand nombre d'intervenants, en particulier aux détaillants.

Je parlerai d'abord du retard dans l'adoption du projet de loi sur la TPS et de ses conséquences. Les entreprises sont déjà en train de fixer les prix pour 1991. Le calcul est très difficile car on ignore s'il faut compter sur la mise en œuvre de la TPS le 1<sup>er</sup> janvier 1991 ou appliquer le système actuel.

Même si la loi est adoptée, quantité d'incertitudes planent encore. On ignore quel sera le pourcentage de la ristourne. On ignore quels seront, au 1<sup>er</sup> janvier 1991, les stocks sur lesquels on touchera la ristourne. On ignore ce que seront les coûts d'application pendant la transition, qui tarderont à être connus. Les entreprises ignorent aussi si leurs fournisseurs les feront profiter des économies découlant de la suppression de la TFV. Qui plus est, les stocks à la date d'entrée en vigueur, même ceux qui donneront droit à la ristourne, comporteront dans leurs prix une part de TFV, ce qui ne sera pas le cas des nouveaux stocks, placés sous le régime de la TPS.



## [Text]

As a consequence of all those factors, it is almost impossible for anyone to determine what their prices should be as of January 1, 1991. The sooner they know that the GST is law, the sooner they know what the rebate percentages are, the sooner they know what the regulations are that contain many of the fundamental mechanisms that allow them to determine what their federal sales tax savings are going to be and what their GST cost will be, the sooner they are going to be able to pass those on to consumers.

To the extent that the period of time between when the GST becomes law and is implemented is shortened, you will find there will be a much longer period of time after implementation during which you will have to work through a variety of transitional issues before prices can be passed on.

In terms of pricing itself, it is very difficult to identify federal sales tax costs. The system is fundamentally flawed. There are a number of permutations and combinations that go into different industries and apply to different competitors within the same industry. Very often the federal sales tax component of a purchase price does not come close to the top rate of 13.5%.

• 1725

A number of factors that go into this include marketing and distribution tax planning used by a variety of different players over the years to reduce the federal sales tax base on their sales. There are a number of administratively sanctioned reductions to the federal sales tax base, known in the industry as established and determined values, that have an impact on what FST may be with respect to a particular price.

The federal sales tax component of capital equipment from a cost accounting perspective has to be recovered. Since capital equipment will not be subject to a federal sales tax inventory rebate on implementation, you are going to find that in some industries and with some competitors for years to come they will not be able to be as competitive as other competitors simply because they are still recovering a federal sales tax component of their cost.

Under the existing system, profit margins in all industries are based on a federal-sales-tax-included price. The difficulty you are going to have when you take federal sales tax out of the base price is that ratios are going to change. In order to acquire or realize the same profit margins after federal sales tax which were realized during federal sales tax, a number of industries are going to have to look carefully at whether they can reduce the price relative to their federal sales tax savings or whether they have to recover their existing profit margins out of the savings that might be there.

On long-term compliance costs, to the extent that there are savings on federal sales tax, you are going to have additional costs trying to deal with federal sales tax. Those costs are going to have to come from somewhere and they will probably come from the federal sales tax savings to the extent there are any.

Finally, you have the private rulings that exist right now. I have had a lot of experience with those private rulings. They are contradictory. They are applied inequitably. You have different competitors in the same industry having federal

## [Translation]

En raison de tous ces facteurs, il est à peu près impossible pour quiconque de déterminer ce que devraient être les prix en date du 1<sup>er</sup> janvier 1991. Plus vite on saura que la loi a été votée, plus vite on connaîtra le pourcentage de la ristourne, la teneur des règlements, le mode d'application, l'économie en TFPV et le prix de la TPS pour enfin ainsi déterminer le prix à la consommation.

En revanche, plus le délai sera court entre l'adoption de la loi et son entrée en vigueur, plus sera longue la période, après son entrée en vigueur, pendant laquelle il faudra régler une multitude de problèmes causés par la transition qui devra précéder l'application des nouveaux prix.

Pour ce qui est du calcul du prix proprement dit, il est très difficile d'établir la part de la TFPV. En effet, le système est bancal. Une myriade de permutations et de combinaisons interviennent dans différentes industries et s'appliquent à divers concurrents au sein d'une même industrie. Il arrive très souvent que la part de TFPV dans le prix d'achat n'atteigne pas le taux maximum de 13,5 p. 100.

En outre, depuis des années, divers intervenants recourent à des stratégies fiscales en matière de mise en marché et de distribution pour abaisser leur taxe fédérale. Il s'agit de réductions admises par les autorités, connues sous le nom de valeurs déterminées et valeurs établies, qui influent sur l'importance de la TFPV dans un prix donné.

La part de TFPV dans les biens d'immobilisations doit être recouvrée dans le calcul du prix de revient. Puisque les biens d'immobilisations ne bénéficieront pas de la ristourne de la TFPV prélevée sur les stocks au moment de l'entrée en vigueur de la réforme, les entreprises de certains secteurs verront pâtir leur compétitivité parce qu'ils devront encore pendant des années récupérer la part de TFPV dans leur prix de revient.

Dans le régime actuel, les marges bénéficiaires de tous les secteurs sont fondées sur le prix comprenant la taxe fédérale de vente. La difficulté proviendra du fait que les ratios vont changer lorsque cette taxe sera supprimée du prix de base. Pour réaliser une marge bénéficiaire identique avant et après la suppression de la TFPV, beaucoup d'industries devront se demander très sérieusement si elles doivent abaisser leurs prix en fonction de l'économie de TFPV ou recouvrer leur marge bénéficiaire à même les économies éventuelles.

En ce qui concerne les coûts d'observation à long terme, dans la mesure où l'on pourra épargner sur la TFPV, on subira des dépenses supplémentaires suite à sa disparition. Ces coûts devront probablement être prélevés sur les économies en TFPV, s'il en est.

Il y a enfin la question des interprétations fiscales. Je les connais bien. Elles sont contradictoires et sont appliquées inégalement. Dans le même secteur d'activité, des concurrents sont assujettis de façon différente à la TFPV. Cela



*[Texte]*

sales tax apply in different ways. In some cases it represents a very significant competitive advantage to be subject to this private ruling where your competitors are not. The private rulings in place by Revenue Canada which have been set up over the last 20 to 30 years have a very significant effect right now.

The bottom line with retailers is that the ones who have the economic clout to force suppliers to pass on price savings are the ones who will be in the best position to reduce their prices to consumers. In some cases where the clout does not exist, competition will force the suppliers to pass those savings on over time. But in real terms most of the small retailers in this country will probably not have much control over whether they will realize any price savings that they will be able to pass on to consumers. It really will be up to their suppliers.

The message I have from the Canadian Bar Association committee, on which I sit, is to please get the rebate percentages and regulations out in the public as quickly as possible. The quicker they can be put in the public, the quicker industries will have opportunities to identify any savings that do exist and be in a position to attempt to pass those on.

In conclusion, Mr. Chairman, I would like to leave the committee with the thought that this is a very difficult area and it has many traps. I think it is important to encourage market sectors to pass on savings, but I think it is equally important to know that there are real problems in doing so. Everyone has to be sensitive to someone who has the right intention but really does not have enough information or enough time at this stage to determine what those savings are.

Finally, I cannot stress enough that the sooner the GST bill becomes law, the quicker consumers in this country will benefit and the longer it is delayed the more disadvantages they are going to experience under the new system.

This ends the formal part of my presentation. I would be happy to entertain any questions you might have.

**The Chairman:** I am just interested in knowing what you think government should be doing in terms of the consumer information office. Do you feel there is a necessary role for government in this transitional period? Do you think government should stay the hell out? Or do you think we should have an agency with the power to ensure that FST savings are passed on?

**Mr. Slutsky:** It is very difficult, and it will be almost impossible, for any agency with the legislative power to ensure that savings are passed on to identify them. I can tell you from experience with many federal sales tax audits, you will be quickly buried in issues that will take two, three, four years to resolve before you can literally exercise your power to have the savings passed on.

The public does not realize the extent to which the federal sales tax system is corrupted. It is an almost impossible situation on a regular basis. Actually, the few professionals who do practise in the area have enjoyed

*[Traduction]*

représente parfois un atout de poids par rapport à un concurrent. Ces interprétations particulières données par Revenu Canada depuis une vingtaine ou une trentaine d'années font très largement sentir leurs effets aujourd'hui.

En définitive, les détaillants qui auront le pouvoir d'achat nécessaire pour forcer leurs fournisseurs à leur faire profiter des économies sont ceux qui seront le plus à même d'en faire bénéficier le consommateur. Les fournisseurs qui ne seront pas forcés d'abaisser leurs prix par leurs acheteurs ne seront pas leurs concurrents. Mais dans la pratique, la plupart des petits détaillants n'auront à peu près aucun moyen de réaliser des économies dont ils pourront faire profiter leurs consommateurs. La décision sera entre les mains des fournisseurs.

Le message que j'ai à vous transmettre au nom du comité de l'Association du Barreau canadien, auquel je siège, c'est de rendre publics le plus tôt possible le pourcentage de la ristourne et les règlements afférents. Plus tôt ce sera connu, plus tôt les industries pourront voir où réaliser des économies et ajuster leurs prix en conséquence.

Pour terminer, monsieur le président, je voudrais rappeler au comité qu'il s'agit d'un secteur très difficile et tendu de pièges. Pour moi, il est très important d'encourager les secteurs du marché à abaisser leurs prix, mais il est tout aussi important de savoir que cela présente des difficultés réelles. Il faudra être indulgent à l'endroit de ceux qui sont animés par de bonnes intentions mais qui ne disposent ni de l'information ni du temps nécessaires pour calculer les économies à réaliser.

Enfin, je ne saurais trop insister sur le fait que plus la loi sur la TPS sera votée rapidement, plus le consommateur pourra lui aussi en tirer profit; plus le délai sera long, plus le nouveau régime leur causera des difficultés.

J'ai maintenant terminé mon exposé. Je serais heureux de répondre à vos questions.

**Le président:** J'aimerais savoir ce que vous pensez que le gouvernement devrait faire à propos du Bureau d'information aux consommateurs. Pensez-vous que c'est un rôle nécessaire pour le gouvernement pendant la période de transition? Pensez-vous que le gouvernement ne devrait pas mettre son nez là-dedans? Ou pensez-vous au contraire qu'il nous faut un organisme avec le pouvoir nécessaire pour s'assurer que le consommateur profite des économies de TFV?

**M. Slutsky:** Il sera très difficile, voire impossible pour un organisme quelconque, même doté du pouvoir conféré par la loi, de garantir que chacun profitera de ces économies, ni même de les calculer. Ayant participé à un très grand nombre de vérifications fiscales fédérales, je vous dirai qu'on se retrouvera rapidement aux prises avec des questions qui prendront deux, trois ou quatre ans à résoudre avant de pouvoir exercer le pouvoir d'application des économies.

La population ignore jusqu'à quel point le régime fiscal fédéral est pourri. C'est à s'arracher les cheveux. Par contre, les rares spécialistes du domaine préfèrent cela à l'impôt sur le revenu parce que les fonctionnaires de l'accise offrent une

[Text]

practising in the federal sales tax area much more than income tax in some cases. The level of co-operation you receive from the excise people is much higher. They have to deal with a corrupted system. They realize how bad it is. My experience with them has been that they are really there to help the public, with everybody pushing together to try to make that work.

As for what the government might be able to do, I think from a communications perspective it would be very important for the government to let the public know that savings do exist and they will be there, but it is going to take time.

You cannot identify a large group, like the retailers, and put the blame on them in terms of prices going up when many of them—truly, many of them, if not most of them—will simply not have any control over what those price reductions might be.

Competition is a very powerful force. I think it will work in the long term. In the short term you will find that many market sectors, particularly retailers, may initially have an opportunity to identify what the federal sales tax rebate will be on their existing inventories, and perhaps try to pass on some of that. That will be balanced against the compliance cost they recognize in the first year.

It will be very difficult for retailers, even major retailers, in most cases, to have any significant price reductions until they have all of the facts. Otherwise they are going to be losing opportunities for profit margin. In many sectors the margins are very small. Competition is strong.

**The Chairman:** So you are saying that you would recommend what?

**Mr. Slutsky:** I would say that you could recommend that a communications group be set up to identify the real message, to identify some of the main problems, and to advise the public of it over and over again, until the public realizes what is going on.

At the same time, you will find that in some sectors, particularly automobiles and other big-ticket items, where the levels of industry between the manufacturer and the consumer are limited, the savings could be almost immediate.

Car dealers are going to have to be very careful about their inventories and their inventory commitments for the implementation date until they know that the GST is going to become law. There is a big price factor that can really harm them if they make the wrong choice. But once they get over that hurdle, I would estimate that they would be the first group that would be able to pass on some savings.

**Mr. MacLellan:** I would like to welcome you, Mr. Slutsky, and to thank you for coming. You mentioned that the committee you are on said to get the rebate percentages out to the public as soon as possible. What do they mean? What information do they really expect?

**Mr. Slutsky:** As we understand it, the rebate percentages are being developed right now. They are soon going to be available for release to the public in draft form. The minute those percentages are out, you will have different industries in a position to determine what are potential savings.

Frankly, in terms of planning, once he knows what the percentage is, a retailer will know whether he should have a large inventory, if he should over-buy for the implementation date, or whether he should have a small inventory, and

[Translation]

bien plus grande collaboration. Parce qu'ils savent combien le système est pourri. J'ai constaté qu'ils ont vraiment pour mission d'aider les gens pour que ça marche.

Pour ce qui est du rôle du gouvernement, je pense qu'il serait bon de communiquer à la population qu'il y aura bien des économies mais que cela prendra du temps.

Il ne faudra pas pointer du doigt l'ensemble des détaillants, par exemple, et leur rejeter le blâme de la montée des prix parce que la réduction des prix leur échappera à peu près complètement.

Le jeu de la concurrence est très puissant. Elle finira par donner des résultats. À court terme, dans bien des secteurs, surtout chez les détaillants, on essaiera de calculer la ristourne de la TFV sur les stocks en main pour essayer d'en faire profiter le consommateur. La réduction, cependant, sera compensée par le coût d'application de la première année.

Il sera très difficile pour les détaillants, même les gros, de consentir des réductions tant qu'ils n'auront pas toute l'information car ils risqueraient de réduire leur marge bénéficiaire. Dans bien des secteurs, elle est très mince. La compétition est forte.

**Le président:** Que nous recommandez-vous, alors?

**M. Slutsky:** Créez un groupe de communication qui parlera des principales difficultés et qui en convaincra la population.

En revanche, dans des secteurs comme celui de l'automobile et d'autres produits chers, où il y a peu d'intermédiaires entre le fabricant et le consommateur, les économies ont des chances de se faire sentir presque sur-le-champ.

Les concessionnaires vont soigneusement établir leurs stocks jusqu'à la date d'entrée en vigueur jusqu'à ce qu'ils sachent à quel moment la TPS viendra effective. Ils risquent d'être pénalisés s'ils se trompent. Une fois que cette difficulté aura été contournée, ils seront probablement les premiers à baisser leurs prix.

**M. MacLellan:** Je vous souhaite la bienvenue, monsieur Slutsky, et je vous remercie d'être venu. Le comité que vous représentez souhaite que les pourcentages de ristourne soient rendus publics le plus tôt possible. Qu'est-ce que cela veut dire? Quelle information souhaite-t-on vraiment obtenir?

**M. Slutsky:** À ma connaissance, les pourcentages de ristourne sont en train d'être calculés. Ils pourront être annoncés prochainement. Dès qu'ils seront divulgués, les différentes industries pourront déterminer quelles sont les économies potentielles.

Pour ce qui est de la planification, dès que l'on connaîtra le pourcentage, le détaillant pourra déterminer l'ampleur de ses stocks et décider s'il lui faut acheter en quantité excessive en fonction de la date d'entrée en vigueur ou au contraire



[Texte]

under-buy. That is a decision everybody is going to be making. Orders are going in now, and have been going in for some time, for January 1, 1991, inventories, particularly over Christmas. It is pretty critical to know what that big price saving might be.

**Mr. MacLellan:** This is one that the government puts out indicating what they estimate the savings should be in a particular area.

• 1735

**Mr. Slutsky:** It is the one that allows everyone to multiply the value of their inventory by a certain percentage. The result is the amount they will receive as a rebate.

The other issue is more mechanical in nature. A number of mechanical aspects of the existing GST bill will be based on regulations. While we know the general theory of how some rule might work, until we get those regulations, we do not actually know the mechanics of how it will work. So we need those regulations to determine the pricing.

**Mr. MacLellan:** With respect to the consumers information office and the service it would provide, following up on what the chairman has said, it will be very difficult to say who has complied and has passed along the savings and who has not.

**Mr. Slutsky:** Yes.

**Mr. MacLellan:** As a lawyer, what is your specialty?

**Mr. Slutsky:** I am a tax lawyer, with auditing.

**Mr. MacLellan:** To publish a list that sets out who is complying and who is not, can they do that, legally speaking? Is that not a prejudicial judgment that can be carried out?

**Mr. Slutsky:** The topic is not within my area of specialty, but I would presume that by publishing such a list the government would take a very severe risk of defamation actions and a number of other different actions. The difficulties in the federal sales tax system make it virtually impossible to identify whether real savings have occurred and whether they have been passed on, except in the clearest of circumstances.

Probably the best situation would involve an importer who does not have any additional mark-ups in Canada and the end-user buys the product at the border. In those circumstances, if the fellow's price stays the same, you would be able to point a finger at him and say that he is picking up an extra 6 percentage points because the tax has gone from 13.5% to 7%. But outside such very clear situations, the government would have a very difficult time in trying to come up with any concrete conclusions that it could then publish.

**Mr. MacLellan:** What do you see the role of the information office being?

**Mr. Slutsky:** I still think that public education will be the most important item, not only for consumers but, probably more importantly, also for retailers and small business. There will be close to a million who will need help and education in terms of pricing and will come and say that the GST came on and their prices went up and why did that happen? Someone will have to tell them that their supplier may or may not have realized some savings and perhaps they should go and talk with him and with some of their competitors and see what is happening. You can force prices down as a result of competitive factors. That would be quite critical for the government to—

[Traduction]

réduire ses achats. Tout le monde devra prendre cette décision. Les commandes sont déjà placées en prévision du 1<sup>er</sup> janvier 1991, surtout pour l'époque de Noël. Il est absolument indispensable de savoir quelle sera l'économie, surtout pour les gros achats.

**M. MacLellan:** L'économie qui, selon le gouvernement, s'appliquera à un secteur donné.

**M. Slutsky:** Le chiffre qui permettra à tout le monde de multiplier la valeur de leurs stocks par un certain pourcentage. Le produit sera le montant à recevoir sous forme de ristourne.

Il y a une autre question qui porte davantage sur les modalités d'application. Elles figureront dans le règlement. Nous en avons une idée générale, mais pas en détail. C'est pourquoi le règlement est nécessaire au calcul du prix.

**M. MacLellan:** À la suite de la question du président, vous avez dit qu'il sera très difficile pour le Bureau d'information aux consommateurs de déterminer qui a respecté la loi et a fait profiter le consommateur des économies?

**M. Slutsky:** Oui.

**M. MacLellan:** Vous êtes avocat; dans quelle spécialité?

**M. Slutsky:** Je suis avocat fiscaliste spécialisé en vérification.

**M. MacLellan:** En droit, est-ce qu'on peut publier une liste de ceux qui contreviennent à la loi? Est-ce qu'il ne s'agit pas d'une opinion préjudiciable?

**M. Slutsky:** Je ne suis pas spécialiste dans ce domaine, mais j'imagine que si le gouvernement publiait une liste comme celle-là, il s'exposerait à des poursuites, notamment en diffamation. Le régime de la TFV est si compliqué qu'il est à peu près impossible de déterminer si des économies ont été réalisées et si les prix ont été ajustés en conséquence, sauf dans les cas les plus évidents.

Le meilleur exemple est probablement celui de l'importateur qui n'a aucune marge supplémentaire au Canada et donc le produit est acheté à la frontière par l'utilisateur final. Dans un cas comme celui-là, si le prix reste le même, on peut l'accuser de toucher 6 p. 100 de plus puisque la taxe est passée de 13,5 p. 100 à 7 p. 100. Mais dans les autres cas, le gouvernement aura beaucoup de mal à tirer des conclusions fermes publiables.

**M. MacLellan:** D'après vous, quel est le rôle du Bureau d'information?

**M. Slutsky:** Informer, pas seulement le consommateur mais surtout le détaillant et les petites entreprises. Plus d'un million de personnes auront besoin d'aide et d'information pour fixer les prix. Avec l'imposition de la TPS, les prix auront monté et ils se demanderont pourquoi. Il faudra quelqu'un pour leur dire que le fournisseur n'a peut-être pas réalisé d'économies et qu'il serait bien avisé d'aller en discuter avec lui et avec ses concurrents. On peut faire baisser les prix en faisant jouer la concurrence. Il faut absolument que le gouvernement...



[Text]

**Mr. MacLellan:** For the government to determine whether the savings of FST have been passed along would entail a thorough investigation, not like the Bell investigation. You would have to go back and get right into the bowels of the corporation and then work your way out.

**Mr. Slutsky:** Yes, definitely. The bottom line to federal sales tax is that you must go in and identify each component of cost in producing a product from the ground up. When you are involved in that process you are looking at months, if not years, of investigation, depending on the size of the corporation.

Without knowing whether savings are there or are being passed on, that would not stop anyone in industry or in any business from going to their supplier and saying that there are savings but the price has not dropped, and asking why. Those are some pretty hard questions that suppliers and manufacturers will have to face. If there is pressure from small business, with the assistance of government to let them know how things actually work and what questions they should be asking, you will find that the competitive process will be accelerated. Education is the bottom line.

Keep in mind—and I am talking in technical terms now, more than in political terms—that there has not been a fundamental change such as this to the Canadian tax system since 1917, when the Income War Tax Act was introduced; temporarily, I might add. There is no question right now that the changes are going to be so fundamental they will affect day-to-day business practices for the entire country. Nothing has done that before.

• 1740

**Mr. Rodriguez (Nickel Belt):** Listening to you, Mr. Slutsky, this is a very complex and even arcane science, trying to track this 13.5%.

**Mr. Slutsky:** Yes, it is.

**Mr. Rodriguez:** So how can anyone be very definitive about the inflation as a result of MST coming off and GST going on? The Minister of Finance and his department over there are saying it is 1.25%. How can they be so definitive?

**Mr. Slutsky:** As I understand it, they can tell statistically, based on revenues and based on an analysis of revenues in relation to different industry sectors. It does take into account factors like marketing, distribution, and planning. It takes into account factors like private rulings. It takes into account factors like established and determined values. It is not that hard to do the analysis on a macro basis and say that if everything flushes through the way it is supposed to then certain things will happen. That is how I understand it was obtained.

**Mr. Rodriguez:** Are you saying it is based on 100% pass-through?

**Mr. Slutsky:** It is based on an identification of what the true rates are with respect to particular industries. In some industries you will find that the true rates on selling price might be something less than 13.5%, because of established

[Translation]

**M. MacLellan:** Pour que le gouvernement puisse déterminer si les prix ont bien été abaissés à la suite de la suppression de la TFV, il faudrait qu'il mène une enquête approfondie, bien plus complète que celle de Bell Téléphone. Il faudrait aller fouiller dans les entrailles de la compagnie pour le savoir.

**M. Slutsky:** Oui, tout à fait. Avec la TFV, il faut déterminer chaque élément du coût de production à partir de zéro. C'est une recherche qui peut prendre des mois, sinon des années, selon la taille de l'entreprise.

Mais avec ou sans baisse de prix, rien n'empêche un commerçant d'aller voir son fournisseur et de lui demander pourquoi malgré les économies le prix n'a pas baissé. Ce sont des questions difficiles auxquelles les fournisseurs et les fabricants devront répondre. Si les petites entreprises exercent des pressions et si le gouvernement les aide à comprendre comment ça se passe et quelles questions poser, le jeu de la concurrence va s'activer. L'information, voilà ce qui compte.

N'oubliez pas—je parle ici de fiscalité et non de politique—que le régime fiscal canadien n'a pas connu de transformation aussi fondamentale que celle-ci depuis 1917, au moment où la Loi de l'impôt de guerre sur le revenu a été votée, à titre temporaire, je précise. Il est certain que les changements seront si radicaux que les pratiques commerciales quotidiennes des entreprises canadiennes seront touchées. C'est inédit.

**M. Rodriguez (Nickel Belt):** À vous écouter, monsieur Slutsky, on croirait que c'est une science très complexe et très mystérieuse que d'essayer de déterminer l'effet de cette taxe de 13,5 p. 100.

**M. Slutsky:** Ça l'est.

**M. Rodriguez:** Dans ce cas, comment peut-on affirmer avec certitude ce que sera l'inflation à la suite de la suppression de la TVF et de l'imposition de la TPS? Le ministre des Finances et ses adjoints affirment que ce sera 1,25 p. 100. Comment peuvent-ils être aussi catégoriques?

**M. Slutsky:** D'après ce que je sais, c'est possible de façon statistique en calculant les recettes dans différents secteurs de l'industrie. On tient compte de la mise en marché, de la distribution et de la planification. On tient aussi compte des interprétations fiscales, et des valeurs établies et des valeurs déterminées. Il n'est pas tellement difficile de procéder à cette analyse sur une échelle macro-économique et de conclure que si tous les ajustements se répercutent en cascade on obtiendra tel résultat. C'est ainsi qu'on a procédé à ce que je sache.

**M. Rodriguez:** Êtes-vous en train de me dire que cela est basé sur une répercussion à 100 p. 100 des ajustements successifs?

**M. Slutsky:** C'est fondé sur les taux réels dans chaque secteur. Ils s'en trouvent par exemple où le taux véritable sur le prix de vente est inférieur à 13,5 p. 100 à cause des valeurs établies. À l'échelle macro-économique, on peut déterminer

[Texte]

values. On a macro basis you can identify with some certainty what the effect will be. The problem is that when you get into individual cases in a particular industry, unless you have an industry leader who literally plays the game the way it is supposed to be played, you cannot with any certainty try to determine what may or may not happen for that particular player.

Perhaps I might add that one reason a lot of professionals in the tax community have been in favour of the GST is that it is a very straightforward tax in comparison with the federal sales tax. Most of the difficulties associated with this whole process can be directly attributed, I believe, to the federal sales tax, and not to the GST. GST is fixing things. It is cleaning things out, from a technical perspective.

**Mr. Rodriguez:** You wrote an article entitled "The Fatal Flaw in Calculating GST Inflation" that appeared in *The Financial Post* of May 16. You said in one of the paragraphs:

While competitive market factors will force some price reductions, it is unlikely all savings will be passed on to consumers.

From your experience, are you saying it is not likely to be passed on?

**Mr. Slutsky:** I do not know exactly what went into the government's analysis of what the inflation rate might be, and I am not an economist. I understand generally what they did. In terms of what may happen, and in terms of their assumptions, you may find that if they are assuming 100% of the flow-through is going to be there and they came up with 1.25% as a result, that is a fatal flaw. But in real terms, I would be very surprised if they did not have a factor in there for things like additional compliance costs, the effect of established and determined values, and market leaders that do not have to pass on their savings.

It may be that in the final analysis, after a few years of maturing the system, they will get down to their initial inflation rate. At the beginning, though, that is not going to happen. I do not remember exactly what I said in the article at this point, but the point I was trying to get across was that it is going to be some time before we do see all of that coming through.

**Mr. Rodriguez:** Let me read—

**The Chairman:** Your time is up.

**Mr. Rodriguez:** What do you mean? I just started.

**The Chairman:** We have a 5-minute round when we have witnesses for 45 minutes.

**Mr. Rodriguez:** When the Tories did not show up last night we certainly did not have 5-minute rounds.

I will read further what you said, Mr. Slutsky:

Instead battles can be expected over who ultimately enjoys these bonanzas—manufacturers, distributors, or retailers. This is one of the potentially fatal flaws in the government's projections on the inflationary impact of GST.

[Traduction]

avec un certain degré de certitude quels seront les résultats. L'ennui c'est que dans une entreprise donnée, à moins d'appliquer les règles à la lettre, on ne peut pas savoir avec certitude ce que sera la situation.

Du reste, il est une autre raison pour laquelle les fiscalistes sont en faveur de la TPS: elle est très simple par rapport à la taxe fédérale de vente. Toutes les difficultés que l'on rencontre ici sont attribuables à cette taxe et non à la TPS. La TPS, c'est la solution. C'est ce qui met de l'ordre.

**M. Rodriguez:** Vous avez rédigé un article intitulé «*The Fatal Flaw in Calculating GST Inflation*», paru dans *The Financial Post* du 16 mai. Je lis un paragraphe:

Même si le jeu de la concurrence fera baisser les prix, il est peu probable que l'on fera profiter le consommateur de toutes les économies.

D'après vous, les économies ne se répercuteront pas sur les prix?

**M. Slutsky:** J'ignore comment le gouvernement a calculé le taux d'inflation possible, et je ne suis pas un économiste. Je comprends par contre ce qu'il a fait dans les grandes lignes. Pour ce qui est des prévisions, ce serait une erreur fatale si le gouvernement avait postulé que les ajustements allaient se répercuter à 100 p. 100 et que l'inflation ne serait que de 1,25 p. 100. Par contre, je serais très étonné s'il n'avait pas fait intervenir des éléments comme le surcoût d'application, les valeurs établies et les valeurs déterminées ainsi que les leaders du marché qui n'ont pas à ajuster leurs prix à la baisse.

Après quelques années d'application et de figlorage, au bout du compte, on arrivera peut-être au taux d'inflation prévu. Au début, par contre, ce ne serait pas le cas. Je me souviens mal de ce que j'ai dit dans l'article, mais je voulais surtout montrer qu'il faudrait un petit moment avant que tout cela se réalise.

**M. Rodriguez:** Laissez-moi lire. . .

**Le président:** Votre temps est écoulé.

**M. Rodriguez:** Qu'est-ce que vous voulez dire? Je viens de commencer.

**Le président:** Les tours sont de cinq minutes lorsque nous avons une plage de comparution de 45 minutes.

**M. Rodriguez:** Lorsque les conservateurs ne se sont pas pointés hier soir, cela n'a sûrement pas été des tours de cinq minutes.

Je vais continuer de lire ce que vous avez déclaré, monsieur Slutsky:

Au contraire, on peut s'attendre à des affrontements qui détermineront qui des fabricants, des distributeurs ou des détaillants profitera de cette manne. C'est peut-être là le vice fondamental des prévisions du gouvernement relatives à l'effet inflationniste de la TPS.

[Text]

[Translation]

• 1745

So it could very well be 3%.

**Mr. Slutsky:** I cannot really comment on what the inflation rate will be because it is not my area of expertise, but if the government's thinking is that its inflationary statistics are based on 100% flow-through, then I think that is naive. I do not, however, understand that was the analysis that went into its coming up with that inflation rate. Again, I am sorry that I cannot speak more authoritatively on the potential economic impact.

**M. Robitaille:** Monsieur Slutsky, dans votre exposé, vous dites que le retard de l'adoption du projet de loi sur la TPS ne facilite pas le processus de transition et n'aide pas nécessairement le consommateur. Ai-je bien compris?

**Mr. Slutsky:** Yes, that is right.

**M. Robitaille:** Diriez-vous que toute action faite pour retarder ce projet de loi-là peut avoir des effets négatifs en termes de temps ou d'échéance? Diriez-vous que le fait qu'on tente de retarder l'adoption du projet de loi sur la TPS a pour effet de nuire au consommateur?

**Mr. Slutsky:** Yes, it would be very bad for the consumer. To the extent that there are price reductions and savings under transition from the federal sales tax, those will be predicated on the ability of business to react to them, to identify them, to base their pricing on all of those things, and time is the critical factor.

I do not know if you can make any generalizations on a country-wide basis, but I would be of the view that there are few businesses that could react to significant price reductions in the first or even second quarter of 1991 if they only knew the GST was going to be law in November, December of 1990. I think that would be virtually impossible. Some have estimated that if the GST does not become law by the end of September implementation will have to be delayed simply for factors like that.

**M. Robitaille:** Je tiens à faire remarquer au Comité que l'adoption du projet de loi sur la TPS n'a pas été retardée par le gouvernement, mais bien par l'obstruction peu honorable qu'a faite le Nouveau parti démocratique, accompagné du Parti libéral.

Dans la même veine, monsieur Slutsky, on sait que le projet de loi sur la TPS est maintenant au Sénat. Diriez-vous que toute action de la part du Sénat libéral visant à retarder davantage la sanction royale du projet de loi aurait un effet encore plus poussé, plus dramatique et peu recommandable pour les consommateurs, étant donné que son application se situe dans un échéancier assez précis?

**Mr. Slutsky:** As a general proposition, if you are looking at pricing and you are trying to deal with the impact of passing through savings as a result of repeal of FST, anything that delays the time period between when it is passed and

Cela pourrait fort bien être 3 p. 100.

**M. Slutsky:** Je ne peux vraiment rien dire à propos des taux d'inflation parce que ce n'est pas mon domaine d'expertise, mais si le gouvernement a basé ses calculs statistiques de l'inflation sur un transfert à 100 p. 100, je crois que c'est naïf. Cependant, je ne comprends pas quelle analyse on a utilisé pour en arriver à ce taux d'inflation. Encore une fois, je suis désolé de ne pouvoir vous donner plus de précisions que cela sur les répercussions économiques éventuelles.

**Mr. Robitaille:** Mr. Slutsky, in your presentation, you say that delaying the adoption of the bill on the GST does not make the transition process any easier and does not necessarily help the consumer. Did I understand you correctly?

**M. Slutsky:** Oui, c'est bien cela.

**Mr. Robitaille:** Would you say that anything done to delay that bill may have negative effects in terms of the timeframe or deadline? Would you say that attempting to delay the bill on the GST will have negative effects for the consumer?

**M. Slutsky:** Oui, ce serait très mauvais pour le consommateur. Dans la mesure où il y a des diminutions de prix et des économies à faire pendant la période de transition de la TVF à la TPS, ces réductions et ces économies dépendront de la possibilité qu'a le monde des affaires d'y réagir, de les identifier, de fixer les prix en fonction de ces facteurs, et le temps est un élément critique.

Je ne sais pas si on peut faire des généralisations pour tout le pays, mais, à mon avis, il y a peu d'entreprises qui pourraient réagir face à des réductions importantes de prix pendant le premier ou même le deuxième trimestre de 1991 si elles savaient que la Loi sur la TPS allait être adoptée seulement en novembre ou en décembre de 1990. Je crois que ce serait virtuellement impossible. Certains croient que si la Loi sur la TPS n'est pas adoptée avant la fin de septembre, sa mise en oeuvre devrait être retardée à cause de simples facteurs comme celui-là.

**Mr. Robitaille:** I would like to remind the Committee that the adoption of the bill on the GST has not been delayed by the government but by the dishonourable obstruction tactics used by the New Democratic Party, together with the Liberal Party.

In the same vein, Mr. Slutsky, we know that the bill on the GST is now before the Senate. Would you say that anything done by the Liberal Senate with a view to delaying even further royal assent to the bill would have an even more serious and more dramatic effect on consumers, as its implementation has to be done in a rather specific timeframe?

**M. Slutsky:** Comme proposition générale, si vous étudiez les prix et que vous essayiez de traiter les répercussions du transfert des économies réalisées grâce à une disparition de la TVF, tout ce qui prolonge le délai entre le moment de



[Texte]

when it is implemented will have a dramatic impact on the ability of business to identify savings and pass them on. That is just a matter of fact. There is nothing that can be done about that.

**M. Robitaille:** Est-il juste de dire qu'il serait irresponsable de la part de quiconque de faire quelque action que ce soit pour retarder de façon abusive et délibérée l'adoption finale du projet de loi?

• 1750

**Mr. Slutsky:** I think I prefer to say that in terms of pricing there is a very significant incentive for the government as a whole, if it is going to implement the GST as a new system, to see it passed as quickly as possible.

**M. Larrivée:** On veut remplacer l'actuelle taxe qui est cachée. Est-ce que les manufacturiers et tous ceux qui sont concernés vont la faire disparaître?

Depuis le début, je pense que notre commerce, au Canada, est très, très concurrentiel. Dans ce contexte, je m'imaginais mal comment certaines compagnies pourraient se permettre de ne pas la faire disparaître. Le résultat final de cela serait l'augmentation de la marge de profit. Toute compagnie détermine ses coûts et le profit qui lui permettra de vivre et de progresser, et fait ensuite la concurrence. Je me demande comment une compagnie, dans notre système très concurrentiel, pourrait se permettre d'augmenter ses profits à l'insu des consommateurs. J'aimerais avoir votre commentaire là-dessus.

**Mr. Slutsky:** It is very simple. If you look at some of the large retailers in Canada that control right down to the manufacturing level what their costs are, and they know what the federal sales tax component is, if they are to do nothing under GST but keep their prices the same as they are today, they will find there is a fairly large profit margin they are picking up. I have heard discussions where some have suggested that with products that are very competitive with other industry players the prices will drop, as competition will force it, and in areas where there is not a lot of competition prices can stay the same.

**Mr. Larrivée:** For example?

**Mr. Slutsky:** I am not sure I can authoritatively refer to anything. But if you look in a big department store at the thousands of products they have, you can find in some areas there is a lot of competition and in other areas there are market leaders, and prices will not have to drop for some areas where there is not a lot of competition. I would leave it to the committee to try to identify for themselves the products they feel might fit into those categories. I can tell you, though, that I believe they exist.

**M. Larrivée:** On peut penser qu'il s'agirait de produits coûteux, mais non de produits courants qui sont achetés par la majeure partie des consommateurs. Notre système est très compétitif. Les représentants de Black & Decker nous ont dit: Comment pouvez-vous penser qu'on n'ajusterait pas nos prix étant donné la concurrence qui existe? Une entreprise qui ne le ferait pas ne resterait pas sur le marché.

[Traduction]

l'adoption et le moment de la mise en œuvre aura des répercussions dramatiques sur ce que pourra faire le monde des affaires pour identifier les économies et en faire profiter leurs clients. C'est tout simplement un fait. Il n'y a rien qu'on y puisse faire.

**Mr. Robitaille:** Is it right to say that it would be irresponsible for anyone to do anything to improperly and deliberately delay final passage of the bill?

**M. Slutsky:** Je crois que je préfère dire qu'au niveau des prix le gouvernement dans son ensemble a grandement intérêt, s'il veut mettre en œuvre la TPS comme nouveau système, à voir à ce que ce soit adopté aussi vite que possible.

**Mr. Larrivée:** We want to replace the present hidden tax. Are the manufacturers and the others going to get rid of it?

Since the beginning, I think that our trade, in Canada has been very, very competitive. In this context, I cannot quite imagine how some companies could get out of eliminating it. The final result would be an increase in their profit margins. All companies determine their costs and the profit that will allow them to survive and prosper, and they compete on that basis. I wonder how a company in our very competitive system would be able to increase its profits without the consumer knowing. I would like to have your comments on that.

**M. Slutsky:** C'est très simple. Prenez certains des grands détaillants au Canada qui contrôlent tous leurs coûts jusqu'au niveau du fabricant; on sait ce que représente la taxe de vente fédérale, alors si ces compagnies ne font rien lors de l'adoption de la TPS et maintiennent leurs prix au même niveau qu'aujourd'hui, alors ces compagnies vont se retrouver avec une marge de profit assez importante. J'ai été témoin de discussions où certains ont proposé que pour les produits qui sont en concurrence serrée avec d'autres, les prix baisseront, puisque la concurrence forcera la baisse, et dans certains domaines où il n'y a pas beaucoup de concurrence, les prix seront maintenus.

**M. Larrivée:** Par exemple?

**M. Slutsky:** Je ne suis pas sûr de pouvoir avancer des choses très précises. Mais si vous prenez tous les articles qu'il y a dans les gros magasins de détail, vous trouverez qu'il y a beaucoup de concurrence dans certains créneaux domaines et qu'il y a un produit donné qui domine dans d'autres, et il n'est pas nécessaire que les prix baissent dans certains créneaux où il n'y a pas beaucoup de concurrence. Je laisserai au comité le soin de décider pour lui-même quels sont les produits qui, à son avis, pourraient se retrouver dans ces catégories. Cependant, je puis vous dire que je crois qu'ils existent.

**Mr. Larrivée:** One might think that these would be expensive products, but not the products that are usually bought by the majority of consumers. Our system is very competitive. The representatives of Black & Decker asked us how we could suppose that they would not adjust their prices, what with all the competition. Anyone who did not do that would not remain on the market.

[Text]

**Mr. Slutsky:** I can think of the things like toasters. There are different types of toasters around. There are perhaps some models of toasters where there are few competitors in the particular field and you may find that where there is not a lot of competition. Say water-pick shower heads—

**Mr. Larrivée:** Now we are talking about high-priced items.

**Mr. Slutsky:** I am just trying to identify things I have run into where there is not a lot of competition, and because there is not a lot of competition there is not going to be the pressure to force a price down because the guy across the street who makes the same thing does not exist. There will be small items, there will be big items.

**Mr. MacLellan:** You mentioned that you feel if the government is basing its 1.25 increase in the rate of inflation on 100% pay-back then that figure is not accurate. Is that correct?

**Mr. Slutsky:** That would be my estimate of it. Again, I am not an economist, but in logical terms it would not be realistic to do that.

• 1755

**Mr. MacLellan:** You say there is a means of reaching that percentage in your mind. There are so many factors in the economy and there could be a downturn in the economy, which could wipe out a lot of the traces.

**Mr. Slutsky:** In real terms, the difference between GST and FST is fundamental. FST is a cost; GST is a cashflow issue. Once you get to the point where the capital equipment has no longer been subject to FST, I feel that you will be getting the full flow-through. Just as a logical matter of course, if something has not been subject to it, you are simply going to be dealing with a cashflow item that has been affecting the price. Until you get to that point, you are always going to have distortions. It is those distortions that will limit your ability to pass through 100%.

**Mr. MacLellan:** Do you feel that it is going to be possible to determine what percentage in the change of the cost of living is really attributed to the GST?

**Mr. Slutsky:** I could not really comment on that; I do not know.

**Mr. Rodriguez:** Mr. Slutsky, in reply to Mr. Larrivée you pointed out that in so many sectors of the Canadian economy there is no competition. Again we are dealing with an iffy situation as to whether any savings on the GST or any net benefits will be passed on to the consumers.

**Mr. Slutsky:** In those areas, again if you look at a recession or look at a period of time where consumer buying is low, the way you get people to buy your products is to reduce your prices.

**Mr. Rodriguez:** It might be that in looking at the economy as a whole it might be the wrong time to be implementing a GST and taking off a FST.

[Translation]

**M. Slutsky:** Je songe à certaines choses, comme les grille-pain, par exemple. Il y a différents genres de grille-pain. Peut-être y a-t-il certains modèles de grille-pain qui ne sont pas fabriqués par de nombreux concurrents dans ce domaine précis et vous trouverez peut-être qu'il n'y a pas beaucoup de concurrence. Prenons les pommeaux de douche *Water-Pik*. . .

**M. Larrivée:** Vous parlez d'articles qui coûtent cher.

**M. Slutsky:** J'essaie tout simplement de vous donner des exemples d'articles que je connais et pour lesquels il n'existe pas beaucoup de concurrence; comme il n'y a pas beaucoup de concurrence, il n'y aura pas de pression à la baisse sur les prix parce que le gars, de l'autre bord de la rue, qui fabrique la même chose que vous n'existe tout simplement pas. Ce sera le cas pour de menus articles et pour de gros articles.

**M. MacLellan:** Vous avez dit que vous croyez que si le gouvernement fonde son augmentation de 1,25 du taux d'inflation sur un transfert à 100 p. 100, que ce chiffre n'est pas juste. Est-ce exact?

**M. Slutsky:** C'est ce que j'en pense. Encore une fois, je ne suis pas économiste, mais, logiquement, ce n'est pas une façon réaliste de faire.

**M. MacLellan:** Vous dites qu'il y a une façon d'atteindre ce pourcentage, à votre avis. Il y a tellement de facteurs qui jouent dans l'économie et il pourrait y avoir une chute dans l'économie, ce qui ferait disparaître beaucoup des traces.

**M. Slutsky:** En termes réels, la différence entre la TPS et la TVF est fondamentale. La TVF est un coût; la TPS est une question de mouvements de caisse. Quand vous en arriverez au point où les grands travaux d'équipement ne sont plus soumis à la TVF, je crois que vous aurez les pleins effets du transfert. Question de logique, s'il s'agit d'un article qui n'a pas été soumis, vous allez tout simplement avoir un poste de mouvement de caisse qui a affecté le prix. Jusqu'à ce que vous en arriviez à ce point, vous aurez toujours des distorsions. Ce sont ces distorsions qui limiteront votre possibilité de transfert à 100 p. 100.

**M. MacLellan:** Croyez-vous qu'il sera possible de déterminer quel pourcentage du changement du coût de la vie est réellement attribuable à la TPS?

**M. Slutsky:** Cela, je ne peux pas vraiment le commenter; je ne sais pas.

**M. Rodriguez:** Monsieur Slutsky, en réponse à M. Larrivée vous avez souligné que dans bien des secteurs de l'économie canadienne, il n'existe aucune concurrence. Encore une fois, il s'agit d'une situation douteuse; les économies ou les bénéfices nets réalisés grâce à la TPS seront-ils reflétés aux consommateurs.

**M. Slutsky:** Dans ces domaines, encore une fois, si vous regardez une récession ou une période où le consommateur achète peu, la façon d'amener les gens à acheter vos produits, c'est de diminuer vos prix.

**M. Rodriguez:** Il se pourrait qu'en regardant l'économie dans son ensemble ce soit le mauvais moment d'adopter une TPS et de faire disparaître une TVF.

[Texte]

**Mr. Slutsky:** I am a simple tax lawyer. I could not really comment on that.

**Mr. Rodriguez:** I am finding a lot of things. Maybe it is the language of lawyers to never be definitive.

On the bottom of page 6 you say wholesalers, distributors and retailers arguably experience more limited opportunities to drop prices on the GST because the federal sales tax component of their prices is proportionately smaller than it is for manufacturers or importers.

**Mr. Slutsky:** Yes. That is a technical comment.

**Mr. Rodriguez:** It is not only a technical comment, but also probably a true comment.

**Mr. Slutsky:** When you look at the prices of industry trade levels above those of manufacturers, they have a number of costs and profit margins that go into their pricing that really distort or reduce the federal sales tax component they have. Where a manufacturer might be able to drop its price by 6%, when you work it through to a retailer, the price drop may be 0.5% of the retailer's price. It is just a technical comment on the realities of federal sales tax and how it works up the trade chain.

**Mr. Rodriguez:** It is going to be very difficult then. I look at the information. You said it is information that is going to be very important. Have you seen this pamphlet that is put out by the federal Government of Canada?

**Mr. Slutsky:** No, I have not yet.

**Mr. Rodriguez:** It is headlined "Some Straightforward Answers about the Goods and Services Tax and What It Means to You". On page 4 of this document, item number 3 says:

Some prices will go up and others will come down. How will I know if I am being treated fairly?

The answer is:

The government is establishing an information office for consumers. Before the introduction of the GST, this office will advertise the changes in price you should expect for most of the things you buy. After the introduction of GST, you can call the consumer office with complaints if you do not think that you are being treated fairly.

Can that be a reality? Is that possible?

**Mr. Slutsky:** Clearly, I am not a government spokesman. What I could see happening is that the government could provide consumers with the right questions to ask. If you have the right questions to ask the people you are buying from, you can determine fairly quickly from their answers whether you are being treated fairly or not.

[Traduction]

**M. Slutsky:** Je suis un simple avocat fiscaliste. Je ne peux pas vraiment commenter cela.

**M. Rodriguez:** Je trouve toutes sortes de choses, moi. Peut-être est-ce le propre des avocats de ne jamais se prononcer définitivement.

Au bas de la page 6, vous dites que les grossistes, les distributeurs et les détaillants ont peut-être, et cela reste à voir, moins la chance de diminuer les prix sur la TPS parce que la part de la taxe de vente fédérale dans leurs prix est, proportionnellement, plus petite que ce n'est le cas pour les manufacturiers ou les importateurs.

**M. Slutsky:** Oui. C'est un commentaire technique.

**M. Rodriguez:** Ce n'est pas seulement un commentaire technique, mais c'est probablement aussi un commentaire réaliste.

**M. Slutsky:** Si vous regardez les prix de ces niveaux commerciaux qui se situent au-dessus du niveau des manufacturiers, ces gens-là ont un certain nombre de coûts et de marges de profit qui jouent dans la fixation des prix et qui, en réalité, distordent ou diminuent la part de la taxe de vente fédérale. Là où un manufacturier pourrait diminuer son prix de 6 p. 100, lorsque vous remontez toute la filière jusqu'au niveau du détaillant, la diminution de prix sera peut-être de 0,5 p. 100 du prix du détaillant. C'est tout simplement un commentaire technique sur les réalités de la taxe de vente fédérale et de comment on la retrouve à tous les échelons de la chaîne commerciale.

**M. Rodriguez:** Ce sera très difficile, alors. Je vois l'information. Vous dites que c'est de l'information qui sera très importante. Avez-vous vu ce dépliant publié par le gouvernement fédéral du Canada?

**M. Slutsky:** Non, pas encore.

**M. Rodriguez:** Le titre en est: «Les réponses à vos questions au sujet de la taxe sur les produits et les services». À la page 4, numéro 3, on dit:

Certains prix augmenteront alors que d'autres diminueront. Comment saurai-je si le prix que le paie est correct?

La réponse est:

Le gouvernement met sur pied un bureau d'information pour le consommateur qui annoncera les changements de prix prévus sur les articles les plus courants avant même l'entrée en vigueur de la TPS. Par la suite, vous pourrez également avoir recours à ce bureau pour formuler toute plainte. Il sera là pour vous aider.

Est-ce la réalité? Sera-ce possible?

**M. Slutsky:** Je ne suis surtout pas un porte-parole du gouvernement. Ce qui pourrait se produire, c'est que le gouvernement pourrait donner aux consommateurs une liste des bonnes questions à poser. Si vous savez poser les bonnes questions aux gens chez qui vous achetez, vous pouvez déduire assez rapidement d'après la teneur de leur réponse si l'on vous traite équitablement ou non.



[Text]

For example, if you go to a retailer and you ask why the price has not dropped, if the retailer says it is because his supplier has not dropped his price, you know where it is going and you know it is the supplier or perhaps the manufacturer who has not passed on the potential savings.

• 1800

**Mr. Rodriguez:** But that does not help the consumer very much if he does not have the reduced price. So you go to the distributor and he says that he got it from his other middleman. You go to him and he says that it is the manufacturer. So where the devil do you go? You have the consumer running around trying to catch his tail.

**Mr. Slutsky:** Yes, there is no question it is a difficult issue to deal with.

**The Chairman:** Mr. Slutsky, thank you very much for taking the time to come today. You have raised some very interesting issues and I think you have made a valuable contribution to our inquiry.

I would ask that the officials from Bell Canada take the witness chairs.

Mr. Harding, Dr. Orr and Mr. Campbell, thank you very much for taking the time to be with us this evening. This committee is looking into the effects that the GST will likely have on consumers, consumer prices, and how the government might act appropriately to protect consumers if that in fact is required.

We are dealing with a wide range of witnesses in many different sectoral groups, and getting quite a broad snapshot of what life after GST may look like. We very much welcome your contribution to this.

**Mr. Robin A. Hamilton Harding (Vice-President and Comptroller, Bell Canada):** Thank you, Mr. Chairman, on behalf of Bell Canada particularly for allowing us to come here to appear before the committee. With me is Dr. Dale Orr, Chief Economist; and Mr. Charles Campbell, Director of Commodity and Property Taxes.

As you have mentioned, your committee is concerned to examine the effect both of the GST on prices and the role of the consumer information office. It is our intention today to focus on the first part of your mandate, namely the effect of GST on Bell Canada's prices.

Let me first say right out that Bell Canada supports in principle the federal government's efforts to restructure the tax system and to reduce the federal deficit. The new goods and services tax is a key part of the federal government's program for tax reform. Part of this program is to endeavour to reduce the impact that the taxation system has on the ability of Canadian business to compete in domestic and international markets.

[Translation]

Par exemple, si vous allez chez le détaillant demander pourquoi le prix n'a pas chuté, si le détaillant vous répond que c'est parce que son fournisseur n'a pas, lui, diminué son prix, alors vous savez où va votre argent et vous savez aussi que c'est soit le fournisseur, soit le fabricant qui ne vous fait pas profiter de l'économie potentielle.

**M. Rodriguez:** Mais ça n'aide pas beaucoup le consommateur s'il ne connaît pas le prix réduit. Donc, vous allez voir le distributeur et il vous dit que c'est la faute de l'autre fournisseur. Vous allez voir celui-là et il vous dit que c'est le fabricant. Alors où diable allez-vous? Le consommateur tourne en rond en essayant de s'attraper la queue.

**M. Slutsky:** Oui, il ne fait aucun doute que c'est là une question épineuse.

**Le président:** Monsieur Slutsky, merci beaucoup d'avoir pris le temps de venir nous voir aujourd'hui. Vous avez soulevé certaines questions très intéressantes et je crois que vous nous avez aidés dans notre enquête.

Je demanderais maintenant aux gens de Bell Canada de venir à la table.

Messieurs Harding, Orr et Campbell, merci d'avoir pris le temps de venir ici ce soir. Le comité étudie les répercussions qu'aura probablement la TPS sur les consommateurs, les prix à la consommation et quelles mesures appropriées pourrait peut-être prendre le gouvernement pour protéger le consommateur en cas de besoin.

Nous recevons énormément de témoins de bien des secteurs différents et nous obtenons ainsi une vue d'ensemble sur ce que pourrait être la vie après l'adoption de la TPS. Nous sommes heureux de vous voir ici pour nous aider dans cet effort.

**M. Robin A. Hamilton Harding (vice-président et contrôleur de Bell Canada):** Je vous remercie, monsieur le président, au nom de Bell Canada, de l'occasion que vous nous offrez de venir témoigner devant ce comité. Je suis accompagné de M. Dale Orr, notre économiste en chef, et de M. Charles Campbell, chef divisionnaire, Taxes à la consommation et impôts fonciers.

Nous comprenons que le mandat de votre comité est d'examiner l'effet de la TPS sur les prix ainsi que le rôle du Bureau d'information aux consommateurs. Nous avons l'intention, aujourd'hui, de nous en tenir au premier aspect de votre mandat, c'est-à-dire l'effet de la TPS sur les prix de Bell Canada.

Je tiens d'abord à vous souligner que Bell Canada appuie, en principe, les efforts du gouvernement fédéral visant à restructurer le régime fiscal et à réduire le déficit. La nouvelle taxe sur les produits et services est un élément clé du programme de réforme fiscale du gouvernement fédéral. Ce programme vise, notamment, à réduire l'impact du régime fiscal sur la capacité concurrentielle des entreprises canadiennes sur les marchés nationaux et internationaux.

*[Texte]*

One element of the current tax system that is, in our view, flawed is the present federal manufacturers sales tax. The reasons for this are well documented. In Bell Canada's view, the FST reduces the competitiveness of Canadian products in the international market and favours imports over Canadian domestic production. Clearly, this is an unacceptable structural flaw and the remedy is long overdue.

The Department of Finance has stated that it is of the view that sales tax reform will raise the economy's potential output for several reasons. First, elimination of the FST removes tax-induced distortions in the prices of goods and services, thus promoting a more efficient allocation of resources.

Second, capital investment should be stimulated because reform should lower the cost of capital equipment. Thus sales tax reform should raise the economy's capacity to produce goods and services.

Third, the ability of Canadian producers to compete in domestic and international markets should be enhanced as exporters' costs fall and the unfavourable import bias of the FST is removed.

Overall, the Department of Finance expects sales tax reform to be a benefit for the Canadian economy. Bell Canada agrees with this overall assessment and is supportive of the government's initiative for this reason.

The GST will affect Bell Canada's revenue streams in two ways. First, it is expected that the GST will affect the economy and consequently affect the company's revenues. Secondly, the post-tax prices paid by subscribers to the telecommunications network will change, and this will overall stimulate the demand for products and services provided by the company.

Telephone subscribers will see a reduction from the current 11% telecommunications service tax on long-distance to the 7% GST. However, the GST will also be applied to residence local service and terminal equipment which were not previously taxed. The 11% TST currently applicable to business telecommunications services will also be replaced by the 7% GST on all telecommunications charges.

The GST will also affect the cost of goods and services bought by Bell Canada from its many suppliers. When the FST is repealed on January 1, 1991, coincident with the introduction of GST, there will be a reduction in the cost of Bell Canada's purchases because FST, which is currently a cost component, will be eliminated.

We do not know the actual amount of FST paid by Bell Canada, because FST is buried in the price of goods and services purchased by Bell. It is therefore very difficult to estimate FST costs, and the reliability of our estimates

*[Traduction]*

L'actuelle taxe fédérale de vente constitue, selon nous, une déficience du régime fiscal existant, pour des raisons dont il a été abondamment fait état. De l'avis de Bell Canada, la TVF a pour effet de réduire la compétitivité des produits canadiens sur les marchés internationaux et de favoriser les importations au détriment de la production canadienne. C'est là, de toute évidence, une lacune structurelle inacceptable, dont la correction était attendue depuis longtemps.

Le ministère des Finances s'est dit d'opinion que la réforme de la taxe de vente se traduira par un accroissement du potentiel de l'économie, pour plusieurs raisons. Premièrement, l'élimination de la TVF aura pour conséquence de supprimer les distorsions d'origine fiscale dans les prix des produits et des services, ce qui favorisera une répartition plus efficace des ressources.

Deuxièmement, les investissements en capital devraient être stimulés, grâce à la baisse du coût d'équipement que devrait entraîner la réforme. La capacité de l'économie de produire des biens et des services devrait donc s'en trouver rehaussée.

Troisièmement, les producteurs canadiens devraient être mieux armés pour soutenir la concurrence sur les marchés nationaux et internationaux, grâce à la baisse des coûts pour les exportateurs et à la disparition de l'avantage dont bénéficiaient les importations sous le régime de la TVF.

Dans l'ensemble, donc, le ministère des Finances s'attend à ce que la réforme de la taxe de vente soit profitable à l'économie canadienne. Bell Canada souscrit à cette évaluation globale et c'est pourquoi elle appuie l'initiative prise par le gouvernement.

La TPS influera sur les sources de revenu de Bell Canada de deux façons. En premier lieu, on s'attend à ce que la TPS ait un effet sur l'économie et en conséquence devrait se répercuter sur les revenus de l'entreprise. En second lieu, les prix «toutes taxes comprises» payés par les abonnés du réseau de télécommunications changeront, ce qui aura pour effet, dans l'ensemble, de stimuler la demande des produits et des services fournis par la compagnie.

Les abonnés du service téléphonique profiteront d'une réduction de taxe sur les appels interurbains lorsque la taxe sur les services de télécommunications de 11 p. 100 sera remplacée par la TPS de 7 p. 100. Toutefois, la TPS sera perçue également sur le service local de résidence et l'équipement terminal, qui n'étaient pas préalablement taxés. La TST de 11 p. 100 visant actuellement les services de télécommunications d'affaires sera également remplacée par la TPS de 7 p. 100, qui s'appliquera à tous les frais de télécommunications.

La TPS se répercutera par ailleurs sur le coût des produits et des services que se procure Bell Canada auprès de ses nombreux fournisseurs. Quand la TVF sera abrogée le 1<sup>er</sup> janvier 1991 au moment de l'entrée en vigueur de la TPS, le coût des achats de Bell Canada sera réduit, car la TVF, qui est actuellement un élément de coût, n'existera plus.

Le montant réel de TVF payé par Bell Canada est inconnu, car cette taxe est comprise dans le prix des biens et des services achetés par Bell. Il est, par conséquent, très difficile d'estimer le coût précis de la TVF, et plus un produit



[Text]

diminishes the further a product is from the manufacturing process. Any estimates of FST costs would have to be calculated on a broad product basis, since prior to the proposed GST there was no need to segregate FST as a separate cost element. It was considered to be an integral part of the supply-product cost, such as salaries and materials.

Further, suppliers are reluctant to release such information because it would provide some insight into their pricing policy. However, such FST data are now important to Bell to ensure that suppliers remove FST from 1991 prices.

Bell Canada's policy is to work with suppliers to identify FST in their product cost, or at least to formally commit themselves to eliminate FST from their pricing. For example, Bell Canada's prime supplier, Northern Telecom, has formally committed itself to pass on 100% of the benefit of the FST repeal to Bell Canada, as well as to all of its other customers, including other telecommunications carriers in Canada.

The reform measures are expected to be a slight positive for Bell Canada's net revenue position. Although we do not set prices on our own—that is, the CRTC must approve all rates charged by Bell Canada—it is expected that sales tax reform will enable the maintenance of current rates for local telephone service in 1991 and contribute towards reductions in long-distance prices.

In summary, the sales tax reform initiative, which replaces the TST and FST with the GST, is expected to be a benefit to the Canadian economy by stimulating productive capacity, as well as enhancing the competitive position of Canadian business in domestic and international markets. Bell Canada is supportive of the initiative for this reason.

Finally, Mr. Jean Monty, President of Bell Canada, proposed in March 1990 a 15% price reduction for certain long-distance rates. Relying on Bell Canada's improving efficiency, as well as in part on the beneficial impact of the GST, Bell Canada expects to be able to implement these rate reductions while maintaining the current rates for local services in 1991.

That is my opening statement, Mr. Chairman. I would be pleased to answer questions.

**The Chairman:** I have a question for Dr. Orr. We have had a number of economists appearing before our committee and we keep coming back to one question. The government is projecting that there will be a one-time price increase of 1.25% as a result of the introduction of the GST. We have heard many different opinions on this, so any chance we get of having a real, live, breathing economist here, we have to ask him.

How do you feel about this? Do you feel the government is being realistic in terms of the 1.25% one-time price increase or should it be more?

[Translation]

est éloigné du processus de fabrication, plus la fiabilité de nos estimations diminue. Toute estimation du coût de la TVF devrait être établie à l'égard de grandes catégories de produits; en effet, avant que ne soit proposée la TPS, il n'était pas nécessaire d'isoler la TVF en tant qu'élément de coût distinct; on considérait que cette dernière faisait partie intégrante du coût du produit d'un fournisseur, comme les salaires et les matériaux.

Par ailleurs, les fournisseurs hésitent à communiquer ce genre de renseignements car cela équivaudrait à dévoiler des aspects de leur politique de prix. Toutefois, il est maintenant important que Bell Canada dispose de telles données sur la TVF, afin de s'assurer que les fournisseurs retranchent la TVF de leurs prix de 1991.

La ligne de conduite de Bell Canada consiste à collaborer avec les fournisseurs afin d'identifier la part de la TVF dans le coût de leurs produits, ou tout au moins à obtenir d'eux un engagement formel selon lequel la TVF sera soustraite de leurs prix. Par exemple, le principal fournisseur de Bell, Northern Telecom, s'est officiellement engagé à faire bénéficier Bell Canada, ainsi que tous ses autres clients, dont d'autres sociétés de télécommunications canadiennes, du montant total épargné par suite de l'abolition de la TVF.

Nous nous attendons à ce que la réforme ait un léger effet positif sur les revenus nets de Bell Canada. Bien que nous ne fixions pas nous-mêmes nos prix, car tous nos tarifs sont soumis à l'approbation du CRTC, nous prévoyons que la réforme de la taxe de vente permettra le maintien des tarifs actuels du service téléphonique local pour l'année 1991 et contribuera à une baisse des tarifs interurbains.

En résumé, le projet de réforme de la taxe de vente, qui verra la TST et la TVF disparaître au profit de la TPS, devrait avoir un effet bénéfique sur l'économie canadienne, en stimulant la capacité de production et en renforçant la position concurrentielle des entreprises canadiennes sur les marchés nationaux et internationaux. Bell Canada, en conséquence, donne son appui au projet de réforme.

Rappelons, pour conclure, que M. Jean Monty, président de Bell Canada, a proposé en mars 1990 des réductions de 15 p. 100 de certains tarifs interurbains. Misant sur l'amélioration de l'efficacité de l'entreprise et aussi, en partie, sur l'impact bénéfique de la TPS, Bell Canada s'attend à pouvoir mettre en oeuvre ses réductions tarifaires tout en maintenant les tarifs du service local à leur niveau actuel en 1991.

C'était là ma déclaration liminaire, monsieur le président. Je serai maintenant heureux de répondre à vos questions.

**Le président:** J'ai une question à poser à M. Orr. Il y a un certain nombre d'économistes qui ont comparu devant notre comité et nous revenons toujours à la même question. Le gouvernement prévoit qu'il y aura une augmentation ponctuelle de 1,25 p. 100, résultat de l'introduction de la TPS. Les avis sont partagés à ce sujet, alors toutes les fois que nous avons devant nous un véritable économiste, en chair et en os, nous lui reposons la question.

Qu'en pensez-vous? Croyez-vous que le gouvernement est réaliste en annonçant cette flambée ponctuelle de 1,25 p. 100 dans les prix ou ce chiffre devrait-il être plus élevé?



[Texte]

**Dr. Dale F. Orr (Chief Economist, Bell Canada):** Yes, thank you, I would be glad to help out if I can. It is something we have looked at quite carefully and in some of my other professional activities with economist groups I have been a part of that examination as well. Certainly I think the Department of Finance is pretty much in the ballpark, and so do most other economic forecasters.

I know you have had Jim Frank here from the Conference Board and you have had a couple of other people. Although some people might quibble a little bit about the exact topic you were talking about before, because it is so important, you know that the range of forecasts is certainly in the 1.25% to 1.75% increase in 1991.

Although reasonable people can certainly get into some interesting discussions about the extent of pass-through, I think the reasonable range of estimates is in the 1.50% range. The Department of Finance is certainly in that range.

• 1810

**The Chairman:** One other question about Northern Telecom. You have given us a commitment here today, or relayed to us a commitment Northern Telecom has made to pass through 100% of its FST. How significant is that? What sort of component of its pricing are we looking at? Will it make any difference to my life as a consumer?

**Mr. Harding:** First of all, as I mentioned, one of the things we will be looking at in 1991, in fact in the back end of this year, will be a price reduction for certain services, and certainly we expect to make some of that back through the reduction of the impact of the FST through Northern Telecom.

I have to say, Mr. Chairman, our estimates are extremely broad at this point. In talking with our people who have done these calculations we have not gone through our detailed budget for 1991 at this point, but we are looking at a contribution to our construction program and to our expense of about \$100 million from Northern Telecom. I believe our construction program will be reduced in 1991 somewhere in the area—and these numbers are speculation at this point—of about \$150 million. As you can imagine, the construction program does not hit your bill the next day. It gets amortized through depreciation into the bill. But sufficient will come through there to be of assistance to us.

**The Chairman:** You noted in your opening that we are also looking at the appropriateness of the government's response; that is, the consumer information office. Does Bell have a position on whether the government is right to do this, or if this is market intervention?

**Mr. Harding:** I do not have a real position on that, Mr. Chairman. Since we are regulated by the CRTC as to our prices, I think I would leave that for the people who are more directly affected and concerned by their price levels. As I say, we are reducing our prices and we are committed to doing that, and through efficiencies and through the GST we have to recover at least part of the cost of those price reductions.

[Traduction]

**M. Dale F. Orr (économiste en chef, Bell Canada):** Oui, merci, je serai heureux de vous aider si je le puis. C'est une question que nous avons étudiée de très près et dans certaines de mes autres activités professionnelles avec certains organismes d'économistes, nous avons étudié cette question aussi. Je crois que le ministère des Finances a raison, grosso modo, et la plupart des autres devins en matière d'économique pensent aussi la même chose.

Je sais que vous avez reçu Jim Frank, du «Conference Board», ainsi que quelques autres. Je crois que certains fendent un peu les cheveux en quatre à ce propos, parce que c'est tellement important, vous savez qu'on prévoit une fourchette de 1,25 p. 100 à 1,75 p. 100 d'augmentation en 1991.

Quoique les gens raisonnables peuvent certes entamer certains débats concernant l'importance du transfert, je crois que les prévisions raisonnables se situent aux alentours du 1,50 p. 100. Les prévisions du ministère des Finances ne détonnent pas vraiment.

**Le président:** Une autre question concernant Northern Telecom. Vous nous avez transmis aujourd'hui l'engagement de Northern Telecom de répercuter intégralement la suppression de la TFV sur sa structure de prix. Quelles vont en être les conséquences? À quel genre de réduction peut-on s'attendre? Est-ce qu'il va y avoir une différence pour le consommateur?

**M. Harding:** Tout d'abord, comme je l'ai indiqué, nous envisageons pour 1991, ou en fait, dès la fin de cette année, une réduction de prix sur certains services, qui devrait résulter de la réduction en conséquence de la TFV dans l'ensemble des activités de Northern Telecom.

Je dois dire, monsieur le président, que nos prévisions à cet égard sont très vagues. J'en ai parlé avec nos comptables, mais nous n'avons pas encore fixé tous les détails de notre budget de 1991; nous envisageons néanmoins des conséquences d'environ 100 millions de dollars pour notre programme de construction et pour nos dépenses. En 1991, notre programme de construction devrait diminuer d'un montant d'environ 150 millions de dollars, sous toute réserve. Il va sans dire qu'une réduction de ce programme de construction ne va pas apparaître du jour au lendemain sur votre facture. Il faut tenir compte des amortissements. Mais cette réduction va néanmoins nous aider.

**Le président:** Vous avez signalé dans votre déclaration que nous évaluons également la pertinence de la réaction du gouvernement, c'est-à-dire le Bureau d'information aux consommateurs. Est-ce que Bell a déterminé si le gouvernement avait raison d'agir ainsi, ou s'il s'agit vraiment d'une intervention sur le marché?

**M. Harding:** Je n'ai pas d'avis officiel à vous donner à ce sujet, monsieur le président. Dans la mesure où nos prix sont réglementés par le CRTC, je laisse le soin de répondre à ceux qui s'occupent davantage de l'établissement des prix. Comme je l'ai dit, nous sommes en train de réduire nos prix. Nous nous sommes engagés à le faire, mais par l'intermédiaire de la TPS, nous devons récupérer au moins une partie du coût de ces réductions de prix.

[Text]

**Mr. MacLellan:** Welcome, gentlemen.

First of all, I would like to ask if it is expected that Bell is going to have to give any kind of accounting in the setting of its next rate as to the amount of FST it has passed along to the consumer?

**Mr. Harding:** Indeed, yes. We have a process with the regulator that has several components. One component will be undertaken in the summer of this year. It is called the annual construction program review, and indeed questions have been asked of us by the CRTC and by the Government of Quebec on the impact of that. Some of the numbers I have quoted to you have been quoted in responses that are filed on the public record with that process.

**Mr. MacLellan:** So there really is an obligation on Bell, in conjunction with its suppliers, to try to determine how much of this FST is being passed along and to ensure that essentially all of it is passed along.

**Mr. Harding:** Well, certainly all that comes to us is passed along. As I said in the paper, we will endeavour to sit down with our suppliers and make the best deal we can with them, knowing, roughly speaking, what their processes are.

**Mr. MacLellan:** Is there any obligation on Bell to more or less look behind the corporate veil, so to speak, to determine what costs these suppliers have incurred and whether in fact they have passed along the whole of the FST, or are you more or less just obliged to take their word for it?

**Mr. Harding:** I do not think anybody can go behind the corporate veil of another corporation. But what one can do is have a very strong position. We do buy a fair number of dollars worth of goods from about 30,000 suppliers in Canada, so we do have some emphasis in that area.

**Mr. MacLellan:** You say on page 3 of the brief:

The actual amount of FST paid by Bell Canada is not known because FST is buried in the price of goods and services purchased by Bell. It is, therefore, very difficult to estimate FST costs, and the reliability of our estimates diminishes the further a product is from the manufacturing process.

Now, knowing that—and I think there is a certain justification in that statement—you are more or less going to have to take the word of the supplier, based on, of course, what you know about the industry and competitive prices in the industry. Is that not correct?

• 1815

**Mr. Harding:** That is partly correct. One factor is that Northern Telecom is our major supplier and we do have a corporate relationship that has allowed us to make this commitment between the two companies.

**Mr. MacLellan:** What really is the close relationship between the two? You say that Bell's prime supplier, Northern Telecom, is firmly committed to passing on 100% of the benefit of the FST. There is a governorship aspect to that relationship, is there not?

[Translation]

**M. MacLellan:** Bienvenue, messieurs.

Tout d'abord, je voudrais vous demander si Bell a prévu d'indiquer dans son prochain tarif la réduction accordée aux consommateurs et qui correspond à la suppression de la TVF?

**M. Harding:** Absolument. Nous avons prévu avec l'organisme de réglementation un processus en plusieurs étapes. La première sera entreprise dès l'été prochain. Il s'agit de la révision annuelle du programme de construction, et des gens du CRTC et du gouvernement du Québec nous ont posé des questions concernant les conséquences de cette révision. Certains des chiffres que je vous ai cités proviennent de réponses que nous avons données publiquement à l'occasion de ce processus.

**M. MacLellan:** Bell et ses fournisseurs ont donc l'obligation d'indiquer la proportion de la TVF dont vont bénéficier les consommateurs et en fait, d'en déduire intégralement le montant.

**M. Harding:** Eh bien, le montant intégral des réductions que nous obtiendrons nous-mêmes sera transmis aux consommateurs. Comme je l'ai dit dans le document, nous allons nous entendre avec nos fournisseurs pour essayer de trouver la formule la plus avantageuse en fonction de leur façon de procéder.

**M. MacLellan:** La compagnie Bell va-t-elle aller au-delà des apparences pour déterminer le montant exact des coûts effectivement supportés par ses fournisseurs, et pour savoir s'ils déduisent intégralement la TVF de leur facture, ou va-t-elle s'en tenir à leurs déclarations?

**M. Harding:** Personne ne peut aller fouiller dans la comptabilité d'une autre société. Mais nous pouvons nous montrer très fermes. Nous avons d'importants contrats d'achat avec environ 30,000 fournisseurs canadiens, et nous pouvons donc faire pression sur eux.

**M. MacLellan:** À la page trois de votre mémoire, on peut lire ceci:

Le montant réel de TVF payé par Bell Canada est inconnu, car cette taxe est comprise dans le prix des biens et des services achetés par Bell. Il est, par conséquent, très difficile d'estimer le coût précis de la TVF, et plus un produit est éloigné du processus de fabrication, plus la fiabilité de nos estimations diminue.

Cette affirmation me semble fondée; sachant cela, vous allez donc devoir vous en remettre aux déclarations de vos fournisseurs, et les évaluer en fonction de votre connaissance du domaine et des prix des concurrents. Est-ce bien cela?

**M. Harding:** Oui, en partie. Il faut tenir compte du fait que Northern Telecom est notre principal fournisseur. Nous avons avec cette société des relations qui nous ont permis de prendre un tel engagement.

**M. MacLellan:** Quelle est véritablement la nature de ces relations? Vous dites que Northern Telecom, le principal fournisseur de Bell, s'est fermement engagé à transmettre intégralement la suppression de la TVF aux consommateurs. Northern Telecom fait partie de vos filiales, n'est-ce pas?



[Texte]

**Mr. Harding:** Not us sir, our parent.

**Mr. MacLellan:** Certainly it is not your understanding that Northern Telecom will pass along 100% at the the expense of increased rates of inflation, production costs and labour costs. Is it your understanding that increases in their costs have been taken into consideration in the costs will they bring forward, and that 100% of what is left will be passed on?

**Mr. Harding:** No sir. If I may quote from a letter from the president of Northern Telecom:

Effective upon the coming into force of the goods and services tax, Northern Telecom will eliminate federal sales tax from its pricing structure.

**The Chairman:** Mr. Harding, may we have a copy of that please?

**Mr. Harding:** Certainly.

**Mr. MacLellan:** That is a very strong commitment. There is no question about it. The question is how many companies are prepared to do that.

Will you be asking for the same commitment from your other suppliers?

**Mr. Harding:** I think the people who negotiate purchases will hold Northern Telecom up as a shining example of Canadian behaviour and say go forth and do likewise. That will be the best we can do, but when you are a company of our size then it has—as the federal government has—a certain power of persuasion.

**Mr. MacLellan:** If you are not satisfied they are passing along the whole FST, are you prepared to re-examine that supplier and perhaps look at a competitive bid?

**Mr. Harding:** I will not make a specific commitment, but we always look at different suppliers on different occasions at different times.

**Mr. Rodriguez:** Frankly, I do not have a problem with regulated monopolies like Bell because there is a regulatory process. You do not set your own rates, you have to apply to the CRTC and you have to justify it. I am satisfied that consumer interests, in terms of Bell's rates, are protected—in that respect. In fact, you have even been ordered to give a reduction.

**Mr. Harding:** We have also reduced them voluntarily.

**Mr. Rodriguez:** That is right. I have no problem with Bell's behaviour in that respect, but perhaps I can take advantage of the presence of the economist to explore a little area for my own satisfaction.

With the way the MST is embedded in prices, many manufacturers and suppliers swallow a good part of it, if not all of it. Is that a fair statement?

**Dr. Orr:** I do not think so. To the extent of competition, prices are going to be bid down to cost. If you start selling goods below cost you will not stay in business very long.

[Traduction]

**M. Harding:** Non, monsieur, c'est une filiale de notre société mère.

**M. MacLellan:** Vous ne vous attendez pas à ce que Northern Telecom transmette intégralement aux consommateurs l'élimination de la TFV si cela occasionne une augmentation du taux de l'inflation, des coûts de production et des coûts de main-d'oeuvre. Est-ce que cette société a tenu compte des augmentations de coûts dans la fixation de ses tarifs, et va-t-elle transmettre 100 p. 100 du reste aux consommateurs?

**M. Harding:** Non, monsieur. Je voudrais vous citer une lettre du président de Northern Telecom:

À partir de l'entrée en vigueur de la taxe sur les produits et services, Northern Telecom va éliminer la taxe fédérale de vente de sa structure tarifaire.

**Le président:** Monsieur Harding, pourrions-nous, s'il vous plaît, obtenir copie de ce document?

**M. Harding:** Certainement.

**M. MacLellan:** C'est là un engagement très ferme. Il n'y a pas à en douter. Reste à savoir combien de sociétés sont disposées à en faire autant.

Allez-vous demander les mêmes engagements à vos autres fournisseurs?

**M. Harding:** Nos acheteurs vont citer Telecom en exemple à nos autres fournisseurs, en les invitant à en faire autant. C'est le mieux que nous puissions faire, mais une entreprise de la taille de la nôtre a certains pouvoirs de persuasion, au même titre que le gouvernement fédéral.

**M. MacLellan:** Si vous constatez que l'un de vos fournisseurs ne déduit pas intégralement la TFV de sa structure de prix, allez-vous envisager de remettre en question vos relations commerciales avec lui au profit d'un concurrent?

**M. Harding:** Je ne peux pas prendre d'engagement précis à ce sujet, mais à chaque occasion, nous envisageons toujours plusieurs fournisseurs à des moments différents.

**M. Rodriguez:** Franchement, je ne vois pas en quoi des monopoles réglementés comme celui de Bell Canada peuvent poser un problème, puisqu'il existe un processus de réglementation. Ce n'est pas vous qui fixez vous-mêmes vos tarifs; vous devez vous adresser au CRTC et justifier toute demande d'augmentation. Je suis convaincu qu'en ce qui concerne les tarifs de Bell, les intérêts des consommateurs sont bien protégés. On vous a même imposé une réduction de tarifs.

**M. Harding:** Nous avons également réduit notre tarif nous-mêmes.

**M. Rodriguez:** C'est parfait. L'attitude de Bell Canada à cet égard me semble irréprochable, mais je voudrais profiter de la présence d'un économiste pour aborder un sujet qui m'intéresse à titre personnel.

Compte tenu de la façon dont la TVF apparaît actuellement dans les structures de prix, de nombreux fabricants et fournisseurs vont en empocher une partie, sinon la totalité. N'ai-je pas raison de voir les choses ainsi?

**M. Orr:** Je ne le pense pas. À cause de la concurrence, les prix vont se rapprocher des coûts. Mais ceux qui veulent vendre en bas du prix coûtant ne peuvent rester en activité bien longtemps.



[Text]

**Mr. Rodriguez:** I am concerned about the way the government has been selling this GST to the public. They have been telling John Q. Public that the manufacturers sales tax of 13.5% is coming off on January 1, 1991, and we are putting in its place a 7% GST. Subtract one from the other and you get 6.5%. So you should be paying less for the items that you purchase.

**Mr. Harding:** Mr. Chairman, we are perfectly willing to comment on economic matters and matters related to Bell Canada, but I really do not want to get into the politics of these things. I am not sure precisely what the government has said in some areas. If we could stay with facts that we know about, I would be grateful.

• 1820

**Mr. Rodriguez:** The government has said in its brochure that people... I do not know if you have seen the brochure.

**Mr. Harding:** No.

**Mr. Rodriguez:** Then I should just read it to you:

Some prices will rise by about 7%, such as those for dry cleaning and movies. However, items like cars, televisions, washers and dryers, for which the prices now include 13.5% federal sales tax, will go down in price when the 7% GST is in place. Overall prices will rise by 1.25% after the introduction of GST.

So they have made a clear distinction between items that do not now contain a manufacturers sales tax and items that do. They are telling consumers that they should expect a reduction in price. So people should expect that their Bell telephone bills will go down, based on the fact that the MST will no longer be present in many of the supplies they buy.

I am asking you to comment as to whether it is fair for consumers to expect that the price will come down.

**Mr. Harding:** I just look at that, and they have said that some prices will go up and some will go down and that the overall result—

**Mr. Rodriguez:** The prices that will go up are those that do not presently contain a GST or an MST, such as dry cleaning and movies. But then they continue and pick out big-ticket items, so the implication of that statement is that when Bell buys big-ticket items with which to provide services we will not be paying the manufacturers sales tax.

**Mr. Harding:** Absolutely.

**Mr. Rodriguez:** Therefore, your consumers ought to expect a reduction in their Bell telephone rates, which you can then pass on to them. Is that not fair?

**Mr. Harding:** Some part, yes.

**Mr. Rodriguez:** Not some part. That is what we are being told; that we can expect a reduction in our Bell telephone rates.

[Translation]

**M. Rodriguez:** Je trouve que le gouvernement a mal vendu le principe de la TPS aux Canadiens. Il leur a dit que la taxe de 13,5 p. 100 sur les ventes des fabricants allait disparaître le 1<sup>er</sup> janvier 1991 et qu'elle serait remplacée par une TPS à 7 p. 100. Si on fait la soustraction, cela donne une diminution de 6,5 p. 100. Le consommateur devrait donc payer moins cher les produits qu'il achète.

**M. Harding:** Monsieur le président, nous sommes tout à fait disposés à non prononcer sur les questions économiques et celles qui concernent Bell Canada, mais je ne veux pas aborder l'aspect politique de ce genre de questions. Je ne sais pas exactement ce que le gouvernement a dit à ce sujet. Je préférerais que l'on s'en tienne à des faits connus.

**M. Rodriguez:** Dans sa brochure, le gouvernement prétend... Je ne sais pas si vous l'avez vue ou non.

**M. Harding:** Non.

**M. Rodriguez:** Alors, je vais vous en lire un extrait:

Les prix de certains articles ou services, par exemple le nettoyage à sec et les films, augmentera d'environ 7 p. 100. Le prix d'autres articles, cependant, comme les voitures, les télévisions, les laveuses et les sècheuses, dont le prix actuel comprend la taxe fédérale de vente de 13,5 p. 100, baissera une fois que la TPS sera en vigueur. Dans l'ensemble, les prix augmenteront de 1,25 p. 100 une fois qu'on commencera à appliquer la TPS.

Une distinction très claire est donc faite entre les articles dont le prix comporte actuellement la taxe sur les ventes des fabricants et ceux qui ne la comprennent pas. On est en train de dire aux consommateurs qu'ils doivent s'attendre à une baisse du prix de certains articles. Ainsi, les gens devraient s'attendre à ce que leurs factures de téléphone baissent, étant donné que la taxe sur les ventes des fabricants ne s'appliquera plus à bon nombre des fournitures qu'achète la Société Bell.

Moi, je vous demande simplement de me dire si les consommateurs doivent vraiment s'attendre à ce que les prix baissent.

**M. Harding:** Je regarde cette brochure, et on y dit que le prix de certains articles augmentera, alors que celui d'autres articles baissera pour donner, dans l'ensemble...

**M. Rodriguez:** Les articles ou services dont le prix n'augmentera pas sont ceux auxquels aucune TPS ou TVF ne s'applique actuellement, par exemple, le nettoyage à sec et les films. Mais ils continuent en parlant d'articles de prix unitaire élevé, ce qui laisse entendre que lorsque la Société Bell achètera de tels articles afin de nous fournir certains services, nous n'allons pas payer la taxe sur les ventes des fabricants là-dessus.

**M. Harding:** Oui, absolument.

**M. Rodriguez:** Ainsi, vos abonnés peuvent s'attendre à une baisse des tarifs téléphoniques, et que vous les fassiez profiter de vos économies, n'est-ce pas?

**M. Harding:** En partie, oui.

**M. Rodriguez:** Non, pas en partie. C'est ce qu'on nous dit; on nous dit que les tarifs téléphoniques vont baisser.

[Texte]

**Mr. Harding:** That is correct.

**Mr. Rodriguez:** So that is fair. Bell telephone customers can expect that.

**Dr. Orr:** Let me make two comments on that point. First, I think we were quite clear that we are regulated by the government so we cannot make a commitment.

**Mr. Rodriguez:** Yes, but I have seen increases in prices, so you can drop the price too.

**Dr. Orr:** No, we cannot do anything with our prices. They are regulated by the commission.

**Mr. Rodriguez:** But you can apply to reduce the price.

**Dr. Orr:** That is right.

**Mr. Rodriguez:** Alright. So we can expect an application to reduce prices.

**Mr. Harding:** We announced in March of this year.

**Dr. Orr:** On the other point, we were clear that we would have savings because of the elimination of the manufacturers sales tax, so our position will be better than otherwise. That is not the same as saying that we will definitely lower our prices. When we look at our revenue position for 1991, a lot of different factors will come into play, like every other company in the country. So we also have to make the distinction between the elimination of the manufacturers sales tax leaving us in a better position than would otherwise be the case, the commission having the ultimate decision on that, and that factor only being a part of our total financial picture for 1991.

**M. Vincent Della Noce (député de Duvernay):** Bienvenue, messieurs. À la page 4 de votre exposé, vous dites que:

La réforme de la taxe de vente permettra le maintien des tarifs actuels du service téléphonique local pour l'année 1991 et contribuera à une baisse des tarifs interurbains.

Est-ce que Bell Canada a prévu une hausse pour 1991? S'il y a une hausse en 1991, est-ce que la baisse que vous prévoyez, qui doit être d'environ 4 p. 100, sera annulée par l'augmentation que vous avez prévue pour 1991? Il est sûr qu'il n'y aura pas une baisse nette de 4 p. 100. Les tarifs seront de 4 p. 100 inférieurs à ce que vous avez prévu. Est-ce exact?

**Mr. Harding:** No, there was no indication by Bell Canada that there would be a general rate increase other than through standard up-groupings nor, I believe, specific rate increases in the area of local residence or toll services.

[Traduction]

**M. Harding:** C'est exact.

**M. Rodriguez:** Alors, c'est vrai. Les abonnés de Bell Canada peuvent s'y attendre.

**M. Orr:** Permettez-moi de vous faire deux remarques à ce sujet-là. D'abord, je pense que nous avons clairement dit que nos activités sont réglementées par le gouvernement, et qu'on est donc dans l'impossibilité de prendre un tel engagement.

**M. Rodriguez:** Oui, et puisque vous avez suffisamment de latitude pour augmenter vos prix, je pense que vous pouvez également les baisser.

**M. Orr:** Non, c'est parfaitement faux. Tout cela est fixé par le Conseil.

**M. Rodriguez:** Oui, mais vous pouvez toujours présenter une demande de réduction des tarifs.

**M. Orr:** C'est exact.

**M. Rodriguez:** Très bien. On peut donc s'attendre à ce que vous présentiez une demande de baisse des tarifs.

**M. Harding:** Nous avons fait une annonce à ce sujet en mars de cette année.

**M. Orr:** Pour répondre à votre deuxième point, nous sommes convaincus, en effet, que l'élimination de la taxe sur les ventes des fabricants nous permettra de réaliser certaines économies, ce qui nous mettra en meilleure posture. Mais cela ne veut pas nécessairement dire que nous allons baisser nos prix. Lorsque nous évaluerons notre situation financière en 1991, il va falloir que nous tenions compte de toutes sortes de facteurs, comme le font, d'ailleurs, toutes les entreprises. Il faut donc nuancer le tableau, en ce sens que l'élimination de la taxe sur les ventes des fabricants nous mettra peut-être en meilleure posture qu'auparavant, mais qu'il incombera au Conseil d'en tirer les conclusions qu'il jugera appropriées, ce facteur n'étant qu'un élément parmi beaucoup d'autres quand il s'agit d'évaluer notre situation financière globale en 1991.

**Mr. Vincent Della Noce (Duvernay):** Welcome, gentlemen. On page 4 of your statement, you say that:

...it is expected that sales tax reform will enable the maintenance of current rates for local telephone service in 1991, and contribute towards reductions in long distance prices.

Is Bell Canada predicting increased rates in 1991? If there is an increase in 1991, will the drop in rates that you are predicting, and which should be about 4%, be cancelled out by the increase you expect to apply in 1991? There will obviously not be a net decrease of 4%. However, rates will be 4% lower than what you had predicted, right?

**M. Harding:** Non, Bell Canada ne prévoit pas de hausser les tarifs d'une manière générale—et là, j'exclus les petites augmentations périodiques qui pourraient s'appliquer à certains groupes de services—ni, que je sache, d'augmenter

## [Text]

There is always the possibility of increases in competitive services, such as business terminals and so on. But this is not a reduction in an increase, if I can use that phrase. It is a proposed reduction in services that had not been slated for an increase. It is a straight reduction from the existing.

• 1825

**M. Della Noce:** Peut-on dire que la baisse générale sera d'environ 4 p. 100 et qu'il y aura une baisse de 15 p. 100 sur les interurbains? Est-ce exact?

**Mr. Harding:** I am sorry. I missed that.

**Mr. Della Noce:** Is it true, as I understood, that it is 15% on long-distance calls and 4% on the general—

**Mr. Harding:** No, sir. There is a 15% reduction in certain of the services, and there are other reductions in other rates. Generally speaking, within Canada message toll services, certain services would go down by 15%, and there are one or two others we would be looking at in the Canadian and the Watson 800. But the fundamental one is the 15% on trans-Canada. That is to be planned. That is to be, as Mr. Rodriguez pointed out, applied for as a reduction, and again, it has to be approved by the commission that we would be indeed be allowed to make that reduction in that place.

**Mr. Della Noce:** But Mr. Rodriguez said the fact that you are regulated by the CRTC means automatically you will give the credit of the GST. I wish Hydro-Québec could go to the CRTC in Quebec, because it did not understand that, because they are in a monopoly situation. We cannot say to you or to Hydro-Québec or Hydro Ontario that the competition will solve all the problems, as we are saying here. We say all the competition. . . but what happens to a company such as yours or Hydro-Québec which is in a monopoly situation. . . not almost; they are, because I cannot buy my electricity from another company, because I live in Montreal, or Laval. What guarantee do we have that you will not ask for 7% to get 4% from the CRTC? For example, in 1991 Hydro-Québec said 7%, and if it does not give any credit it is 11%.

**Mr. Harding:** I am not closely familiar with the process of regulation of Hydro-Québec other than as a customer. I read those little notes about prices going up and other things.

In Bell Canada we do not have that process. We have a regulated rate of return. We make applications for increases, and they can be denied, they can be denied with a suggestion as an alternative, or they can be approved. But it is a different process, I believe.

## [Translation]

les tarifs du service téléphonique local ou interurbain. Il est toujours possible qu'on augmente les prix de certains services concurrentiels, comme les terminaux d'entreprises. Mais il ne s'agira pas d'une réduction de l'augmentation, si je puis dire. Il s'agit plutôt d'une réduction des tarifs s'appliquant à certains services qui ne devaient pas subir d'augmentation de toute façon. Donc, ce sera une réduction des tarifs actuellement en vigueur.

**Mr. Della Noce:** Would it be correct to say that the overall reduction will be about 4%, with a 15% drop on long distance rates. Would that be correct?

**M. Harding:** Excusez-moi, je n'ai pas entendu votre question.

**M. Della Noce:** Ai-je raison de croire qu'il s'agira d'une baisse de 15 p. 100 sur les services interurbains et de 4 p. 100 pour l'ensemble des services. . .

**M. Harding:** Non. Il y aura une réduction de 15 p. 100 pour certains services, et d'autres réductions de tarifs pour d'autres services encore. Mais quant à l'ensemble des services interurbains dans tout le Canada, je peux vous affirmer que certains d'entre eux diminueront de 15 p. 100; il y a un ou deux autres services également, y compris certains services pour les Canadiens et les lignes WATS ou les numéros 800 où nous prévoyons une certaine diminution des tarifs. Mais la réduction la plus importante sera celle de 15 p. 100 qui s'appliquera d'un bout à l'autre du pays. Ça, c'est prévu. C'est-à-dire que nous allons devoir, comme M. Rodriguez le disait tout à l'heure, présenter une demande de réduction, et encore une fois, le Conseil va devoir l'approuver avant qu'on puisse l'appliquer.

**M. Della Noce:** Mais M. Rodriguez disait que puisque le CRTC réglemente vos activités, vous devrez automatiquement faire bénéficier les consommateurs des économies que vous réaliserez une fois que la TPS sera en vigueur. Je souhaiterais qu'Hydro-Québec relève du CRTC, parce qu'ils n'ont pas l'air de comprendre; ils sont en position de monopole. On ne peut pas dire en parlant de vous, ou d'Hydro-Québec ou d'Hydro-Ontario, que toutes ces difficultés disparaîtront en raison de la concurrence, comme on le dit ici. On dit qu'en raison de la concurrence. . . mais quand on parle d'une entreprise comme la vôtre, ou d'Hydro-Québec, qui a également le monopole. . . et là, c'est sûr; parce que à Montréal ou à Laval, je suis dans l'impossibilité d'acheter mon électricité à une autre compagnie. Donc, qu'est-ce qui nous prouve que vous n'allez pas demander 7 p. 100, pour ensuite obtenir 4 p. 100 du CRTC? Par exemple, Hydro-Québec a parlé d'une augmentation de 7 p. 100 en 1991, et de 11 p. 100 s'il n'y a pas de crédit.

**M. Harding:** J'avoue que je ne sais vraiment pas de quelle façon les activités d'Hydro-Québec sont réglementées, sauf du point de vue de l'abonné. Comme d'autres abonnés, je lis les petits avis qui sont envoyés au sujet de l'augmentation des tarifs, etc.

Le régime n'est pas le même à Bell Canada. Le taux de rendement est réglementé. Ainsi nous devons présenter une demande d'augmentation tarifaire, qui peut être refusée, tout en étant parfois accompagnée d'une proposition de rechange, ou qui peut être approuvée. Mais c'est un régime différent, je crois.



[Texte]

**Mr. Della Noce:** You read us the letter you received from Northern Telecom, that they will pass to your company 100% of the credit of the GST. What is the proportion of what you buy that Bell Canada is getting from Northern Telecom? What is your purchase average?

**Mr. Harding:** I do not have that with me, but it is a pretty hefty part of our construction program. Of the construction, the capital equipment, it is 60% of our operating expenses.

**Mr. Della Noce:** It is more than 50%.

**Mr. Harding:** Certainly of the construction program. Of the operating expenses, I do not have the number.

**Mr. Della Noce:** The buyers, the people who buy the merchandise and were taxed under the old system and the new system, these persons who were doing all this for Bell Canada, for example, how did you manage to have these people trained for 1991?

**Mr. Harding:** That process is ongoing. We are having to train people in this area. We have people who are responsible for procurement, and they are certainly aware of Bell Canada's policies in this area of the federal sales tax. They are aware of what Northern Telecom, for example, has committed.

**Mr. Della Noce:** What happens if you do not get the right credit or you do not get the right price? What kind of procedure will your buyer have? Do you know by now, or is it too early to ask?

• 1830

**Mr. Harding:** I think it is too early. We want to be quite certain that we understand all of the ramifications of the legislation, but fairly intensive bargaining will be taking place. Of course, the rest of the country is also aware that federal sales tax is embedded in that. Everybody is anxious to mine it out. I think that having a seller and buyer, everybody is going to be in there taking grapes. It is not only us. Everybody wants to get the benefit so they can pass it on to their customers.

**Mr. Della Noce:** I know my friend and colleague, Mr. Rodriguez, said that you save 12 but you have to charge 7 and the difference is not so much. Everybody is trying to get a little increase—the unions try to get 4% or 5%, the CTC is saying exactly the contrary to what other people are saying here. Would this have any effect on the negotiations? Everybody is ready for the next negotiation, what people are going to ask. Bell Canada is going to have a credit. All of a sudden it is 7% you are going to pay, too.

**Mr. Harding:** Mr. Chairman, there is one thing I do not want to cover. We are actually in negotiation with one of our major unions and the other one is coming up shortly, and if there is one topic I do not want to discuss this afternoon it is that particular one.

[Traduction]

**M. Della Noce:** Vous nous avez lu la lettre qui vous a été transmise par Northern Telecom, dans laquelle on indique que votre entreprise recevra 100 p. 100 du crédit disponible pour la TPS. Quel pourcentage de vos fournitures sont achetées à Northern Telecom? Quel est le pourcentage moyen, disons?

**M. Harding:** Je ne peux pas vous donner ce chiffre aujourd'hui, mais je crois que cela représente une grande partie de notre programme de construction. En ce qui concerne les biens d'équipement, je crois que c'est 60 p. 100 de nos dépenses de fonctionnement.

**M. Della Noce:** Plus de 50 p. 100, alors.

**M. Harding:** Si vous parlez du programme de construction, oui. Mais je ne peux pas vous donner de chiffres pour ce qui est des dépenses de fonctionnement.

**M. Della Noce:** En ce qui concerne les acheteurs, c'est-à-dire ceux qui achètent la marchandise et qui étaient taxés en vertu de l'ancien régime et qui le seront encore quand le nouveau régime sera en vigueur, comment avez-vous formé ces personnes, qui effectuent ce travail au profit de Bell Canada, en prévision de 1991?

**M. Harding:** Cette formation est toujours en cours. Nous devons, effectivement, former les gens dans ce domaine. Nous avons des agents d'acquisition qui connaissent bien les politiques de Bell Canada en ce qui concerne la taxe fédérale de vente. Ils sont également au courant de l'engagement pris par Northern Telecom, par exemple.

**M. Della Noce:** Et que se passera-t-il si vous n'obtenez pas le crédit ou le prix approprié? Quelle procédure votre acheteur devra-t-il suivre? Le savez-vous, ou est-ce trop tôt pour le savoir?

**M. Harding:** Je pense effectivement que c'est un peu tôt. Nous voulons être d'abord sûrs que nous comprenons bien ce projet de loi dans tous ses aspects, mais il est par ailleurs certain que des négociations assez serrées auront lieu. Tout le monde sait par ailleurs que la taxe de vente fédérale est également en cause, et tout le monde peut pouvoir en profiter. À partir du moment où il y a un acheteur et un vendeur, chacun essaie de tirer la couverture à soi. Pas seulement nous. Tout le monde veut pouvoir profiter des nouvelles dispositions, c'est-à-dire en faire profiter son client.

**M. Della Noce:** Je sais que mon collègue et ami, M. Rodriguez, a dit que vous faisiez une économie de 12 p. 100, mais que vous deviez par contre facturer 7 p. 100 en plus, ce qui fait que la différence n'est pas très importante. Chacun cherche à avoir une petite augmentation, les syndicats demandent 4 ou 5 p. 100, et la société dit exactement le contraire de ce que disent les autres. Est-ce que cela aura des répercussions sur les négociations? Tout le monde est prêt, on sait ce que les gens vont demander. Bell Canada va avoir un crédit, mais vous aussi vous allez être obligés tout d'un coup de payer 7 p. 100.

**M. Harding:** Monsieur le président, il y a quelque chose là dont je ne préfère ne pas parler. Nous sommes en effet en négociation avec l'un de nos syndicats les plus importants, nous allons en avoir encore une autre bientôt, et s'il y a un sujet que je ne veux pas aborder cet après-midi c'est bien celui-là.

[Text]

**Mr. Della Noce:** All right. That is fine with me, Mr. Chairman. Thank you very much.

**Mr. Gagliano (Saint-Léonard):** In the middle of page 3, you have said:

The actual amount of federal sales tax paid by Bell Canada is not known because FST is buried in the price of goods and services purchased by Bell. It is, therefore, very difficult to estimate FST cost.

Frankly, I have a problem with that because if Bell Canada cannot estimate—I do not say come up with a real amount in dollars and cents, but estimate—what the FST is, think about a million small businesses in Canada. How are they going to do it? This is where the dilemma is. I appreciate the statement by your parent company, Northern Telecom, that whatever they are going to save they will pass on. We are sure that Bell Canada will make the same statement and say whatever we save we will pass on to the consumer, we will go before the CRTC and have our... I mean, how long will it take until we find out? My question is very direct and very simple: if after a year you find you have some saving, will you retroactively reimburse your customers? That is the dilemma, besides going into the detail, because you are going to tell me that for small businesses, that is their problem. Your problem is Bell Canada right now.

**Mr. Harding:** Let me just come back and say that on the record of this hearing in front of the CRTC that will be coming up very shortly we were specifically asked to make estimates of the impact of the GST on our construction program, and we made such an estimate. As I mentioned before, that was a broad-gauge estimate because we have not done our specific and detailed tests of 1991 yet. But we are looking at a \$130 million to \$150 million impact. In other words, a reduction in the cost of the construction program that we will be passing on eventually to the subscribers.

When we go through this process, the CRTC validates or not our construction program, they approve it or not, and allow us numbers to spend in there. They have a monitoring process where we have to file in advance our forecasts of our profits and our revenues and our expenses. We have to file, I think it is at least quarterly, impacts of our profits and our income, and they get, of course, the quarterly financial statements of Bell Canada. They are able at any point in time to monitor that, to monitor those against our forecasts and to take such decisions as they need to.

I am not a lawyer so I am not going to get into the legalities of that word "retroactivity". You can understand, it is a word that is difficult to use in all cases, but certainly in our case we have proposed reductions for 1991 that we believe we will have to recover only in part out of the GST, but mainly out of the efficiencies that we are putting forward in Bell Canada. So if there is something in there, then that is due to our efficiency. The reductions will be greater than what we estimate the operating expense reduction will be.

[Translation]

**M. Della Noce:** Très bien. Ce sera tout, monsieur le président. Merci beaucoup.

**M. Gagliano (député de Saint-Léonard):** Au milieu de la page 3, vous dites:

Comme la taxe de vente fédérale est incluse dans le prix des produits et services, Bell Canada est dans l'impossibilité d'en connaître le montant exact. Il nous est difficile d'estimer ce que nous versons au titre de la taxe de vente fédérale.

Je dois dire que cette déclaration me gêne un petit peu, car si Bell Canada même est dans l'impossibilité de faire le calcul, je ne veux pas dire au sou près, mais un calcul approximatif, comment imaginer que les petits entrepreneurs, il y en a un million au Canada, en aient la possibilité. On se le demande. C'est un des noeuds du problème. Je suis par ailleurs heureux d'entendre votre société mère, *Northern Telecom*, dire que toute économie sera transmise aux clients. Gageons que Bell Canada dira la même chose, le consommateur pourra profiter des économies réalisées, le CRTC en sera témoin... Je voudrais surtout savoir quand nous en aurons la certitude. C'est une question directe et simple: si au bout d'un an vous vous apercevez que vos coûts ont été réduits, rembourserez-vous rétroactivement aux clients? N'entrons pas trop dans les détails, puisque vous allez me répondre que les problèmes des petites entreprises ne sont pas les vôtres. Ici, je vous parle de Bell Canada.

**M. Harding:** Permettez-moi de faire un petit retour en arrière, et de rappeler que pour les audiences du CRTC, qui vont reprendre d'ici peu, on nous a précisément demandé de dire quels seraient les effets de la TPS sur notre programme de construction, et nous avons effectivement fait des calculs. Il s'agissait bien sûr d'une estimation assez approximative, puisque nous n'avons pas encore de renseignements précis et détaillés concernant l'année 1991. Il s'agirait d'une différence de 130 à 150 millions de dollars. En l'occurrence, une économie dans notre programme de construction dont nos abonnés vont finalement profiter.

Le CRTC, pour ses procédures d'agrément, étudie notre projet, l'approuve ou non, en même temps que les budgets chiffrés. Cette procédure à laquelle nous sommes assujettis nous contraint à déposer à l'avance des prévisions concernant les bénéfices, les recettes et les dépenses. Puis, nous sommes obligés de déposer, chaque trimestre si je ne me trompe, le chiffre de nos profits et de nos recettes, et bien sûr le rapport financier trimestriel de Bell Canada. Le CRTC peut donc comparer ses chiffres avec nos chiffres prévisionnels, et prendre ses décisions en conséquence.

Je ne suis pas avocat, je ne vais pas entrer dans l'analyse juridique de la portée du terme «rétroactivement». Voilà un mot qu'il est toujours délicat de prononcer; en ce qui nous concerne nous avons proposé des réductions de tarifs pour 1991, que nous pourrions compenser en partie grâce à la TPS, mais surtout grâce à nos gains de productivité. C'est donc parce que nous sommes plus efficaces que nous arriverons à rattraper cela. Les réductions accordées seront d'ailleurs plus importantes que ce que nous prévoyons comme réduction du budget d'exploitation.



[Texte]

[Traduction]

• 1835

**Mr. Gagliano:** Mr. Chairman, the representative of Bell Canada keeps referring to the construction program. If it is going to go up in the way the Department of Finance says, I think there should be some saving on federal sales tax and other expenditures. It is not only on the construction program. Is Bell Canada trying to estimate right now what the FST is in the operating budgets or expenditures?

**Mr. Harding:** Absolutely. That process has now commenced. I believe we have to file with the CRTC at the end of September our forecast of revenues and expenses for 1991, which will include our estimates of the federal sales tax and goods and services tax impacts. The one we have done now is, as I said, for the construction program of about \$2.4 billion, and we filed that as requested. We have not completed that process. We will be going through it. We will have it completed some time and will be filing it with the CRTC at the end of September.

**Mr. Gagliano:** This is my last question. It is simple and very short. In general, as of January 1, 1991, will Canadians get a total bill including the GST? Will it cost more or less?

**Mr. Harding:** For businesses it will cost a little bit less, and for residents it will cost a little bit more, about 20¢ a month more.

**The Chairman:** Will your bills spell out GST?

**Mr. Harding:** Oh, yes.

**The Chairman:** It will be visible as a separate item.

**Mr. Harding:** That is one of the advantages; everybody can see it. We can see when it comes to us.

**Mr. Boudria:** I want to ask Bell officials a few questions and welcome them here this afternoon. I am sorry I was not here at the beginning of the presentation, but as our guests will know, the House is sitting and we are debating the abortion bill. That accounts for the preoccupation of some of us.

The question I wanted to ask is supplementary to the one just raised by Mr. Gagliano in reference to what will happen to the rates. I represent a somewhat different constituency, as you people might know. It is a rural riding. This horrible contraption known as the telecommunications services tax was applied to long distances but not to the basic service, which means it was applied to rural residents and not to urban ones. That really offended me, because I have always maintained that it was a tax against rural Canada, because the basic phone rate in rural Canada is almost nothing. It is the long distances that cost you an arm and a leg, as you people will know.

You have made the statement that the rate would go up slightly in residential areas. Have you broken that down further in terms of estimates for rural Canada? Will it also go up slightly in rural Canada, or will it go down some, which is what I was led to believe would happen?

**M. Gagliano:** Monsieur le président, le représentant de Bell Canada évoque en permanence le programme de construction de la compagnie. Si les choses se déroulent comme le ministère des Finances le prévoit, il y aura une économie due à la suppression de la taxe de vente fédérale, et certaines autres dépenses même seront moins importantes. Ça ne touche donc pas simplement le programme de construction de la société. Bell Canada a-t-elle cherché à évaluer quelle part de ses budgets de fonctionnement ou de dépenses revenait à la taxe de vente fédérale?

**M. Harding:** Absolument. Nous y sommes. Nous devons d'ailleurs, si je ne me trompe, transmettre au mois décembre au CRTC notre projet de budget de 1991, recettes et dépenses, et nous y indiquerons un calcul estimatif concernant la taxe de vente fédérale et la TPS. Nous connaissons déjà les chiffres du programme de construction, 2,4 milliards de dollars, et nous avons transmis le dossier comme demandé. Tous nos calculs ne sont pas encore terminés, nous y travaillons. Les choses seront prêtes dans quelque temps, et nous déposerons l'ensemble du dossier au CRTC à la fin du mois de décembre.

**M. Gagliano:** Ma dernière question. Elle est simple et courte. Est-ce que le premier janvier 1991 la facture des abonnés inclura la GST? Est-ce que cela coûtera plus ou moins cher de téléphoner?

**M. Harding:** Pour les entreprises commerciales le téléphone coûtera un petit peu moins cher, mais un petit peu plus pour les particuliers, 20 cents de plus par mois.

**Le président:** La TPS sera-t-elle clairement indiquée sur la facture?

**M. Harding:** Oui.

**Le président:** Elle sera donc visible.

**M. Harding:** C'est précisément l'intérêt de cette taxe, elle est parfaitement visible.

**M. Boudria:** Je voudrais moi aussi poser quelques questions aux représentants de Bell Canada, et tout d'abord leur souhaiter la bienvenue. Excusez-moi d'avoir manqué le début de votre exposé, mais comme vous le savez la Chambre siège et discute du projet de loi sur l'avortement. C'est ce qui explique que certains d'entre nous soient si occupés et préoccupés.

La question que je vais poser est un complément de celle de M. Gagliano, et concerne les tarifs. Je représente une circonscription d'un type particulier, puisqu'il s'agit d'une circonscription rurale. Cette invention horrible connue sous le nom de taxe sur les services de télécommunication était appliquée au service interurbain, mais ne s'appliquait pas à l'abonnement, ce qui veut dire au total que les habitants des campagnes en faisaient les frais, plus que ceux des villes. J'en ai toujours été scandalisé, et j'y voyais une taxe qui pénalisait les campagnes canadiennes, où finalement, bien que l'abonnement ne représente pas grand-chose, les appels interurbains finissent par vous coûter les yeux de la tête, comme tout le monde le sait.

Vous avez parlé d'une petite augmentation des tarifs des particuliers. J'aimerais savoir un petit peu plus en détail ce que cela va signifier pour les campagnes. Est-ce que là aussi la facture va augmenter un petit peu, ou au contraire peut-être diminuer, ce que j'avais été d'abord été amené à penser?



[Text]

**Mr. Harding:** I think the best thing I can mention on that is that you are perfectly correct, of course, that the telecommunications services tax will come off at 11% and be replaced by 7%. Moreover, as you know, the 7% does not have a cascading effect like the telecommunications service tax does. So the more the person uses long distance, the better off they will be under this new process as a resident. If you have a resident subscriber who only calls locally, because the tax is on local service where it was not before, then it will go up. For a person who used any amount of long distance calls, it will go down from 11% to 7%. So the cost they will pay—not to Bell Canada—will go down.

• 1840

**Mr. Boudria:** Just refresh my memory here; I am sorry if I do not recall this. I probably should. Was the TST applied on such things as an extension phone, that kind of stuff?

**Mr. Charles Campbell (Director, Commodity and Property Taxes, Bell Canada):** No, it did not apply to telephone rentals.

**Mr. Boudria:** I see. Of course the GST will. I will give you the example of a rural household with a phone in the house, one upstairs and one in the barn, or something like that. The GST will apply on the total bill. No portion of it will be exempted.

**Mr. Campbell:** That is correct.

**Mr. Boudria:** So that tends to off-set some of the otherwise benefits you were talking about awhile ago.

**Mr. Campbell:** The reproduction can be offset, of course, with the base broadening.

**Mr. Boudria:** I suppose this is an aside, but in the rate rebalancing you are proposing in relation to the discounting of long-distance telephone rates, is some of that being implemented right now, or will it be implemented at the same time as the GST goes into effect?

**Mr. Harding:** I do not think we are doing any "rebalancing". Rebalancing implies that one goes up and the other goes down. All we are doing is reducing long distance. We will be doing that toward the end of this year. So this will go in before the GST, which will be on January 1. We will be implementing rate reductions toward the end of this year.

**Mr. Boudria:** I am sorry, I was not trying to put words in your mouth. I was just trying to get a handle on whether or not those two incidents would happen roughly at the same time. I think you are telling me that they will.

**Mr. Harding:** Roughly at the same time—January 1 and some time earlier than that.

**Mr. Rodriguez:** There is another problem with the provincial sales tax. That gets put on top of the GST, now applied on local calls, local service.

**Mr. Harding:** Local service, but not local calls. Local calls are still free.

**Mr. Rodriguez:** Did you give a percentage of supplies you get from companies you have a relationship with?

[Translation]

**M. Harding:** Vous avez tout à fait raison, bien sûr, la taxe de 11 p. 100 sur les services de télécommunication sera remplacée par la taxe de 7 p. 100. De plus, comme vous le savez, la taxe de 7 p. 100 n'entraîne aucun effet de cascade, à la différence de la taxe sur les services de télécommunication. Plus les appels interurbains de l'abonné seront nombreux, plus les nouvelles dispositions joueront en sa faveur. Par contre, la nouvelle taxe s'appliquera aux service local, à la différence de ce qui se passait auparavant, et si vous vous limitez à des appels locaux, le nouveau système jouera en votre défaveur. Mais pour les appels interurbains la taxe passera de 11 p. 100 à 7 p. 100. Au total l'utilisateur—et non pas Bell Canada—en profitera.

**M. Boudria:** J'aimerais que vous me rappeliez comment ça se passait. J'ai oublié. Est-ce que la TST était appliquée aux téléphones supplémentaires?

**M. Charles Campbell (chef divisionnaire aux taxes à la consommation et aux impôts fonciers, Bell Canada):** Non, la taxe ne s'appliquait pas à la location des appareils.

**M. Boudria:** Je vois. Mais bien sûr la TPS, oui. Prenons l'exemple d'une maison à la campagne, avec une ligne téléphonique, un poste dans la maison, un poste dans la grange, par exemple. La TPS s'appliquera au total. Aucune exemption n'est prévue.

**M. Campbell:** C'est cela.

**M. Boudria:** Voilà qui va tendre à contrarier les effets bénéfiques dont vous nous parliez tout à l'heure.

**M. Campbell:** On pourrait évidemment compenser cela en élargissant l'assiette.

**M. Boudria:** C'était un petit détail, mais j'aimerais savoir si ce rééquilibrage dont vous nous avez parlé à propos de la baisse des tarifs interurbains aura lieu tout de suite, ou en même temps que la TPS entrera en vigueur?

**M. Harding:** Je ne pense pas que l'on puisse parler de «rééquilibrage». Cela sous-entendrait une augmentation des tarifs d'un côté, parallèlement à une réduction. Tout ce que nous faisons c'est faire baisser les tarifs interurbains. Cette décision prendra effet à la fin de cette année. Avant l'entrée en vigueur de la TPS, donc, puisque celle-ci aura lieu le 1<sup>er</sup> janvier. Cette diminution des tarifs doit avoir lieu à la fin de l'année.

**M. Boudria:** Excusez-moi, je ne voulais pas vous faire dire ce que vous n'avez pas dit. Je voulais simplement savoir s'il y aurait simultanéité des deux événements. Vous me dites que oui.

**M. Harding:** À peu près, puisque la TPS entrera en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier, et notre décision un petit peu avant.

**M. Rodriguez:** Mais il y a également la taxe de vente provinciale. Elle viendra s'ajouter à la TPS appliquée aux appels locaux, c'est-à-dire au service local.

**M. Harding:** Au service local seulement, puisque les appels locaux sont toujours gratuits.

**M. Rodriguez:** Nous avez-vous dit quel pourcentage de vos fournitures vous vient de sociétés faisant partie du même groupe que vous?

[Texte]

**Mr. Harding:** No, sir.

**Mr. Rodriguez:** What percentage would you say, of the things you purchase to provide your services—

**Mr. Harding:** The major supplier is Northern Telecom. The only others with whom we have major dealings are Bell Northern Research, a not-for-profit organization, as you know, and Tele Direct Publications, an integral part of our regulatory process. So whatever we pay them does not really make any difference. It all gets into the process.

**Mr. Rodriguez:** So people in my riding, for example, with its large rural component, should see a reduction in the construction cost to have telephone service installed.

**Mr. Harding:** If you say there is a reduction in the cost, that would be in the switching equipment and the other equipment that we buy from Northern Telecom and from other suppliers.

**Mr. Rodriguez:** Yes, the cable. . .

**Mr. Harding:** In the cable; in the labour, of course, we will see what we will see. That is a very large portion of the construction cost that we capitalize, the labour we have built into a rural riding such as yours.

• 1845

**The Chairman:** Gentlemen, thank you again for coming to testify. You have brought an interesting story to us.

I would like to ask officials of the Canadian Council of Grocery Distributors to come forward. Welcome to the committee.

**Mr. Jacques Auger (President and Chief Executive Officer, Canadian Council of Grocery Distributors):** Thank you very much, Mr. Chairman, and members of the committee. I would like first to introduce Mr. Milford C. Sorenson, Vice-Chairman of the Board and a member of the executive committee of CCGD, and also the Executive Vice-President of The Food Group Inc. in Saint John, New Brunswick; and

**M. Bernard Leclair, vice-président du Conseil canadien de la distribution alimentaire.**

**Mr. Chairman,** my introductory remarks today will be in English. However, when we come to question period, my colleagues and I will be glad to answer questions in either official language of this country.

We would like to thank you and all members of the committee for the opportunity to appear before you today and to inform you of the challenges our members, distributors and retailers alike will face when Bill C-62 becomes law, assuming it will become law as presently proposed. It will indeed be a tremendous challenge, first, because of the number of uncertainties that still prevail at this time, even though we are not too far from the target date of January 1, 1991. I will just name a few of these uncertainties, or outstanding issues, if you want to call them that, which are before us at the present time, even though we are quite close to the implementation date.

[Traduction]

**M. Harding:** Non.

**M. Rodriguez:** Quel pourcentage des achats nécessaires à votre activité. . .

**M. Harding:** Notre premier fournisseur est *Northern Telecom*. Les deux autres grandes entreprises avec lesquelles nous traitons des contrats importants sont *Bell Northern Research*, qui est sans but lucratif, comme vous le savez, et *Tele Direct Publications*, à laquelle s'applique notre réglementation. Quelle que soit les sommes que nous leur versons, ça n'a finalement aucune importance. Tout cela fait partie du même ensemble.

**M. Rodriguez:** Puis-je supposer que les habitants de ma circonscription, par exemple, circonscription très largement rurale, pourront profiter de cette réduction des coûts à la construction lorsque leur téléphone sera installé?

**M. Harding:** S'il y a une réduction des coûts, celle-ci se reportera sur le prix du matériel de commutation et autre matériel que nous achetons à *Northern Telecom* et certains autres fournisseurs.

**M. Rodriguez:** Oui, le câble. . .

**M. Harding:** Oui, le câble. Pour la main-d'oeuvre, bien sûr, nous verrons ce que nous verrons. Cela représente une partie importante du coût des travaux, et notamment dans les circonscriptions rurales comme la vôtre.

**Le président:** Messieurs, merci d'être venus témoigner. Tout cela a été très intéressant.

J'aimerais demander aux représentants du Conseil canadien de la distribution alimentaire de s'avancer. Bienvenue, messieurs.

**M. Jacques Auger (président directeur général, Conseil canadien de la distribution alimentaire):** Merci beaucoup, monsieur le président, et messieurs les membres du comité. Je vais d'avord vous présenter M. Milford C. Sorenson, vice-président du conseil d'administration et membre du comité exécutif du CCDA, et vice-président exécutif de The Food Group Inc. à Saint John au Nouveau-Brunswick; et

**Mr. Bernard Leclair, Vice-President of the Canadian Council of Grocery Distributors.**

Monsieur le président, je vais prendre la parole en anglais. Cependant, lorsque vous aurez des questions à poser, nous pourrons, mes collègues et moi-même, y répondre dans l'une ou l'autre des langues officielles de ce pays.

Nous vous remercions, ainsi que les membres du comité, de nous avoir appelés à comparaître, pour vous informer des difficultés que va poser à nos membres, dans le secteur de la distribution et du commerce de détail, le projet de loi C-62 s'il est adopté dans sa version actuelle. Ces difficultés seront en effet énormes, et tout d'abord en raison des multiples incertitudes qui prévalent encore, alors que nous ne sommes plus qu'à quelques mois du premier janvier 1991. Je vais vous énumérer quelques unes de ces questions qui restent encore en suspens, si vous voulez, alors que la date d'entrée en vigueur approche.



[Text]

We still do not know exactly how the tax will be collected. We know the federal government is getting ready to collect it, but we also hear that there are negotiations between the federal government and some provinces in order to maybe streamline the administrative process and have one collection centre.

We still do not have a full definition of basic groceries. We are still arguing with the finance department about the definition of transactions between registrants, and we are trying to help them make it more palatable from an administrative standpoint, and more just for the people involved. We are still trying to put our special food retail case with regard to streamlined accounting methods.

We contend that our industry is a high-volume industry, and that should be reflected in the triggering levels for streamlined accounting. We are still arguing about whether a deposit on a returnable container is a good or a service or neither. You will probably think that is a small thing, but think about the numbers when it gets to every household of this country. We are arguing about a number of other things that we do not necessarily foresee completely in the bill, and I am thinking of coupons, cash discounts, inventory rebates, etc.

I am not really complaining. I just want to highlight these things, not to dump on anybody but to illustrate the complexity of it right now. When you and the government are asking us to assess the impact of whatever will happen on January 1, there are a number of question marks on top of the agenda that are still question marks, and that makes the situation nebulous and uncertain.

• 1850

It is also a challenge because of the eventual administrative complexity and cost that are associated with the new system. We have talked about that aspect ad nauseam in our previous brief and I will not bore you with much of that discussion today. But as a backdrop to what I am going to say later, it is important that I perhaps recall some of those points for the benefit of the committee.

If the government, for example, has given the retailers the liberty of advertising their prices as tax-in or tax-out, this causes a very big problem for us because we do not think it is an option. We do not think that in a competitive market anyone will want to advertise anything at a price that is 7% higher than his neighbour, assuming there will be a neighbour who will advertise prices as tax-out, and I am sure there will.

Add to that factor the complexity of adjusting cash registers or of buying new ones. We have told the government and have asked them for compensation.

If we solve those aspects, we are still left with a very expensive system to administer. We will have to administer that system on behalf of the government, and compensation is not getting better. As a matter of fact, through the process of bills, negotiations and white papers, it was diluted.

[Translation]

Tout d'abord nous ne savons toujours pas exactement comment l'impôt sera perçu. Nous savons que le gouvernement fédéral s'y prépare, mais nous entendons également dire qu'il négocie avec certaines provinces pour éventuellement rationaliser l'opération de perception et la confier à un seul grand service central.

La définition du terme «produits alimentaires de base» reste encore incomplète. Nous sommes encore en pourparlers avec le ministère des Finances sur la définition des transactions entre inscrits et nous essayons de l'aider à parvenir à une formule aussi acceptable que possible du point de vue bureaucratique, en même temps que plus juste pour les contribuables. Nous en sommes également encore à essayer de faire comprendre que le commerce alimentaire de détail, pour ce qui est des méthodes de comptabilité abrégée, est dans une situation très particulière.

Notre secteur est caractérisé par un volume de vente important, et il faudrait en tenir compte au moment de fixer les seuils de la méthode comptable abrégée. On en est toujours à se demander si un contenant consigné est un produit, un service, ou ni l'un ni l'autre. Vous penserez que c'est un bien petit détail, mais multiplié par le nombre de foyers canadiens, cela finit par chiffrer. Il y a ensuite un certain nombre de choses qui continuent à ne pas être claires dans le projet de loi, je pense aux bons d'achat, aux remises à la caisse, aux ristournes sur inventaire, etc.

Je ne tiens pas absolument à me plaindre. Je voudrais simplement pouvoir en parler, sans accuser qui que ce soit, mais en mettant bien en évidence la complexité de la question. Lorsque vous-mêmes et le gouvernement nous demandez de prévoir ce qui va se passer le premier janvier, nous sommes obligés de répondre qu'il reste encore beaucoup de points d'interrogation, d'incertitude et de doute.

Nos difficultés tiendront également aux éventuelles complications administratives qui nous attendent et à ce que va nous coûter l'application de la nouvelle taxe. Nous sommes déjà entrés dans tous ces détails dans notre mémoire précédent, et je préfère aujourd'hui vous épargner l'ennui de ces subtilités. Cependant, et que pour que vous compreniez mieux notre position, il est peut-être important que je rappelle un certain nombre de choses au Comité.

Que le gouvernement, par exemple, donne aux détaillants la liberté d'inclure la taxe dans le prix affiché ou non, ne change pas grand-chose car au total il est peu probable, étant donné la concurrence, que qui que ce soit soit disposé à placarder un prix 7 p. 100 plus élevé que son voisin, qui risque fort de ne pas inclure la taxe dans le sien.

Ajoutez à cela le problème du réglage des caisses enregistreuse, ou de la nécessité d'en acheter de nouvelles. Nous en avons déjà parlé au gouvernement en lui demandant de nous indemniser.

Même si ces difficultés sont résolues, l'application de ce nouveau système va nous coûter très cher. Nous devenons en quelque sorte les agents du gouvernement, sans pour autant en être indemnisés. De fait, au fur et à mesure des projets de loi, des négociations et des livres blancs, la question a fini par être escamotée.



*[Texte]*

I am alluding to that scenario to give you an idea of what we are struggling with at the present time. We are trying to help the government and to help our members in being better equipped to go through the transition period and the implementation period.

We are currently organizing seminars in 28 cities across Canada for the operators; i.e., the retailers, and are also organizing a number of seminars at the corporate level for wholesalers and chains so that we can prepare the top decision-makers among our members. All that is being done while knowing very well that we do not have the answers to many of the questions, but we do not have time to lose. We might have to return and update those people later on, during the fall, but we thought it was imperative for us to do that.

Mr. Chairman and members of this committee, allow me to now acquaint you with the food distribution industry, which is a very particular business.

Food distribution companies that are members of the Canadian Council of Grocery Distributors operate a mix of wholesale and retail grocery outlets in all regions of Canada. They include representatives from all segments of the grocery distribution industry, ranging from independent grocers associated with wholesalers to fully integrated supermarket chains.

Our direct membership accounts for more than 90% of the national food distribution business. This is approximately a \$40 billion-a-year business, and we estimate that our members' collective payroll exceeds \$4 billion annually. We therefore think our industry is one of the leaders in job creation in Canada.

The Canadian Council of Grocery Distributors has long been supportive of reform of the federal manufacturers sales tax and has submitted, in a brief tabled before the House of Commons Standing Committee on Finance on September 26, 1989, practical solutions to specific issues raised by the proposed goods and services tax.

Some of those issues were taken care of in Bill C-62, as presently drafted, while some other issues of major importance to food distributors, retailers and consumers are still outstanding and need to be addressed. I have given you a number of areas of concern to us, earlier in my preamble.

Among those issues of concern to our members is the government's position on the visibility of the tax. Notwithstanding our support of the government's position of a visible tax, we have great difficulty with its lack of direction regarding tax visibility that we believe could contribute to the creation of inequities between retailers who can adapt to a tax-out system, compared to those who cannot do so, such as small businesses.

## • 1855

As a result, small businesses will be forced to include the GST in the price of their goods sold, whereas larger stores will be able to show consumers prices without tax, placing them at a competitive advantage. In other words, Bill C-62 leaves the choice to the retailers whether to include GST in the retail price. However, in reality and from a marketing standpoint, retailers will not have that choice.

*[Traduction]*

Je vais vous donner une idée de ce avec quoi nous nous battons en ce moment, alors que nous essayons d'aider le gouvernement et nos membres à se préparer à cette période de transition au moment de l'entrée en vigueur.

Nous avons ainsi organisé des séminaires dans 28 villes canadiennes pour les détaillants, mais également dans les grandes sociétés de gros, les chaînes de distribution, afin que les directeurs et présidents qui sont membres de notre conseil soient préparés. Nous estimons qu'il ne nous reste plus beaucoup de temps, et cependant beaucoup de questions sont encore en suspens, ce qui fait que nous serons peut-être obligés de reprendre ces séminaires, pour une mise à jour, à l'automne; tout cela nous a paru absolument indispensable.

Monsieur le président, messieurs les membres du Comité, permettez-moi maintenant de vous parler un peu de la distribution alimentaire, secteur tout à fait particulier s'il en est.

Les sociétés de distribution alimentaire, membres du Conseil canadien de la distribution alimentaire font du commerce de gros et de détail dans toutes les régions du Canada. Toutes les variantes possibles de la distribution alimentaire sont représentées au sein de notre Conseil, de l'épicier associé à un grossiste, à la chaîne de supermarchés pleinement intégrés.

Nous couvrons ainsi plus de 90 p. 100 de la distribution alimentaire au Canada. Cela représente environ 40 millions de dollars de chiffre d'affaires par an, et une masse salariale que nous pouvons estimer à plus de quatre milliards de dollars chaque année. Tout cela pour vous dire que notre secteur est un des grands secteurs créateurs d'emplois au Canada.

Le Conseil canadien de la distribution alimentaire milite depuis longtemps en faveur d'une réforme de la taxe fédérale sur les ventes des fabricants, et a proposé, dans un mémoire présenté au Comité permanent des Finances de la Chambre des communes le 26 septembre 1989, des solutions concrètes à certaines des questions que pose la nouvelle taxe sur les produits et services.

Le Projet de loi C-62 répond à certaines de ces questions, alors que d'autres qui sont d'une importance cruciale pour le secteur de la distribution alimentaire, ses détaillants et consommateurs, n'ont toujours pas été abordées. Je vous en ai cité quelques-unes dans mon introduction.

Parmi ces questions qui inquiètent les membres de notre Conseil, il faut citer la question de la visibilité de la taxe. Le gouvernement voulait imposer une taxe visible, et nous l'approuvons; cependant nous avons du mal à accepter cette liberté totale à l'affichage, puisqu'elle avantagera les détaillants qui peuvent ne pas inclure la taxe par rapport à ceux, tels les petits entrepreneurs, qui n'en n'ont pas la possibilité.

Les petites entreprises seront contraintes d'inclure la TPS dans leurs prix, alors que les grands magasins pourront afficher des prix hors taxe, ce qui leur donnera un avantage sur leurs concurrents. Le projet de loi C-62, en principe, permet au détaillant d'inclure ou de ne pas inclure la TPS dans son prix affiché. En réalité, et pour des raisons de concurrence, les détaillants n'auront pas le choix.

[Text]

It is our firm belief that in most cases the competitive nature of the market will force most retailers to adopt tax-out prices, leaving those without the means to do so, mainly small stores, at a disadvantage which could mean at the end, in some cases, going out of business. In other words, if the individual cannot buy the equipment to show the tax separately from the price, then eventually he will have to advertise tax-in, and have the prices tax-in, and will not be able to compete. He will not be able to attract the business.

Those small stores I am talking about represent the vast majority of food retail outlets in Canada. Some 60% of the food outlets in Canada—there are about 32,000 of them—are so-called small businesses or small retail stores.

Mr. Chairman, I would very much like to say a few words on the specific nature of the food industry, as we believe it is essential for the committee to be so informed in order to understand the rest of our presentation. As you know, under Bill C-62 most basic food will be zero-rated and only some will be taxable. The situation reflects, to a certain extent, the current situation where most basic foods are not taxed, both at the federal and provincial levels.

Basic groceries represent about 40% to 50% of the 15,000 items sold in an average conventional supermarket. That is an average, of course. It can go up to 30,000 items in the bigger stores.

Food retailing is a high-volume business, exemplified by the fact that Canadians spent \$36 per capita per week in grocery stores last year. This is the single biggest cash expenditure of Canadians—on food. Our industry is one that is directly affected by the current and forecasted demography as it relates to every part of Canada. The slow-growing population, the small birthrate and the aging population are all factors contributing to the low growth of our industry.

Over and above being a slow-growth business, our industry is one of the most competitive retail businesses characterized by high volume and very low margins. In fact, the average net margin for the food distribution industry has traditionally varied between 1%—sometimes even less than 1%—and 2% of sales. This is, I think, about the lowest I have ever seen in my life.

As you can see, our industry operates in a highly challenging and competitive environment.

There is a total of more than 32,000 food retail outlets in Canada, representing approximately one outlet per 800 Canadians. All this is to say that Canadian consumers have, in virtually every Canadian community, a choice between a number of stores of various sizes and types. This situation allows for the best deal at the best price for the consumers. This is why we maintain that the high level of competition prevailing in the marketplace is the best guarantee for ensuring that savings at the wholesale and retail levels are passed to the consumers.

[Translation]

Nous sommes en effet convaincus que, de façon très générale, le jeu de la concurrence contraindra la plupart des détaillants à indiquer des prix hors taxe, et comme les petits commerces n'en auront pas les moyens, ils se retrouveront désavantagés et peut-être même, dans certains cas, obligés de fermer. Cela veut dire que le commerçant qui n'a pas le matériel lui permettant de faire figurer la taxe à part, sera obligé d'afficher un prix taxe incluse, ce qui le désavantagera par rapport à ses concurrents, car il attirera moins la clientèle.

Ces petits commerçants dont je parle représentent en fait la majorité des détaillants du commerce de l'alimentation au Canada. Soixante p. 100 de ces épiceries canadiennes—il y en a environ 32,000—sont des petites entreprises, ou petits commerces de détail.

Monsieur le président, j'aimerais insister sur le caractère très spécial du secteur de l'alimentation, afin que le comité puisse comprendre le reste de notre exposé. La plupart des produits alimentaires de base, dans le projet de loi C-62, sont détaxés, seuls certains d'entre eux seront taxés. Dans une certaine mesure ce n'est jamais que le prolongement de la situation actuelle où ces produits alimentaires de base ne sont pas taxés, ni par le gouvernement fédéral ni par les gouvernements provinciaux.

Ces produits alimentaires de base représentent environ 40 p. 100 à 50 p. 100 des 15,000 articles vendus dans la plupart des supermarchés que vous connaissez. Il s'agit d'une moyenne, bien sûr, et cela peut aller jusqu'à 30,000 articles dans les grandes surfaces.

Cela fait au total un chiffre d'affaires important puisque chaque Canadien a dépensé l'an dernier chaque semaine 36\$ pour son alimentation. Ainsi, l'alimentation représente pour les Canadiens la première de leurs dépenses au comptant. C'est pourquoi notre secteur est, dans toutes les régions du Canada, directement et immédiatement touché par l'évolution démographique. Une démographie paresseuse, un taux de naissance insuffisant et une population qui vieillit sont des facteurs de faible croissance pour notre industrie.

Outre qu'il s'agit d'un secteur dont la croissance est ralentie, il s'agit d'un secteur de détail extrêmement concurrentiel où le volume des ventes est important pour une faible marge bénéficiaire. De fait cette marge varie en moyenne entre 1 p. 100—quelquefois moins—et 2 p. 100 du chiffre de vente. Je pense que c'est la marge bénéficiaire la plus basse que j'ai jamais vue.

Comme vous pouvez par ailleurs le constater vous-même, il s'agit d'un secteur très actif et très concurrentiel.

Il y a plus de 32,000 commerces d'alimentation au détail au Canada, ce qui fait environ un point de vente pour 800 Canadiens. Tout cela pour dire que les Canadiens, presque partout au Canada, ont le choix entre plusieurs commerces d'alimentation de tailles et de types divers. Cela permet d'offrir les meilleurs prix et les meilleures conditions possibles aux consommateurs. Cette situation de concurrence est ce qui nous permet de dire que toute économie qui pourrait être réalisée aux niveaux de gros ou de détail sera transmise aux consommateurs.



[Texte]

It is our belief that any retailer who would think of taking advantage of the situation of the transition between one tax to another would quickly price himself out of the market and would therefore lose customers to the competition.

Mr. Chairman, our industry has been known for passing on any savings to the consumer, and if there are savings after we have taken into account our costs and a reasonable profit in establishing our margins, they will be reflected in our pricing strategies.

• 1900

It is worth mentioning here that the operating and administrative costs vary greatly, depending on the type of commodity, the type of store, the size of store, the type of distribution system, etc. Therefore, the resulting mark-up necessary to cover costs and provide for a reasonable profit also varies accordingly, dictating different mark-up factors for different products.

Notwithstanding the market forces that play in favour of the consumers, our industry is one that is closely monitored by a great number of interested groups. Consumers' associations compare prices, quality, and quantity, and match these with competitors across the street on a current basis. Consumer groups make sure we sell exactly what we advertise. Environmentalists look after the packaging and potential pollution.

The fact that shopping for groceries is an activity that concerns a great number of Canadians on a regular basis imposes on the industry a strict discipline, and a need for business transparency. As I mentioned before, consumer groups, food columnists, environmentalists, etc., are watchful of our behaviour, measure our food basket, and make sure the consumer gets what he or she needs at the lowest price possible.

On top of that, I would like to add the fact that for what are sometimes referred to as basic commodities—eggs, chicken, poultry, milk, etc.—we are also controlled and observed and monitored by the government, whether it be the Government of Canada or the governments of the provinces.

Concerning the treatment of the federal sales tax included in the price of goods in inventory at the time of transition, CCGD will follow the government-prescribed rates in order to establish the amount of FST built in to inventories.

With regard to the period commencing on January 1, 1991, CCGD will rely entirely on the suppliers to ensure that the savings they may have as a result of the new GST and the phasing-out of the FST are fully reflected in their selling price of their products.

In closing, Mr. Chairman, I would like to reiterate that our industry has no intention of taking advantage of the introduction of the GST in any way. Our intention is to behave as good corporate citizens, and to make sure we continue to bring the consumers high quality, wholesome food at the lowest price possible.

[Traduction]

Les détaillants qui voudraient profiter de la situation, au moment où l'on changera de régime fiscal, seront rapidement marginalisés sur le marché et perdront leur clientèle au profit de leurs concurrents.

Monsieur le président, nous avons toujours fait profiter nos clients de toute économie que nous pouvions réaliser, et nous le ferons encore cette fois-ci, une fois fait le calcul de nos coûts et de notre marge de profit.

Il vaut la peine de signaler que les coûts administratifs d'exploitation varient énormément, suivant la denrée, le genre et la taille du magasin, le genre de réseaux de distribution, etc. Par conséquent, les marges bénéficiaires nécessaires pour couvrir les coûts dans les limites d'un profit raisonnable, varient également à l'avenant, de sorte qu'on fait intervenir des facteurs différents pour le calcul de la marge bénéficiaire des divers produits.

Malgré les forces du marché qui jouent en faveur des consommateurs, notre secteur est surveillé étroitement par un grand nombre de groupes d'intérêt. Les associations de consommateurs comparent nos prix, la qualité et la quantité de nos produits à ceux de nos concurrents de l'autre côté de la rue et ce de façon régulière. Les groupes de consommateurs veillent à ce que nous vendions exactement ce que nous annonçons. Les environnementalistes s'occupent de l'emballage par souci d'enrayer la pollution.

Étant donné que faire le marché est une activité à laquelle peu de Canadiens échappent, notre secteur doit s'imposer une discipline rigoureuse et aucun détail ne peut être camouflé. Comme nous l'avons dit tout à l'heure, les groupes de consommateurs, les rédacteurs de rubriques sur l'alimentation, les environnementalistes, etc. s'intéressent à ce que nous faisons, mesurent le panier de la ménagère, veillent à ce que le consommateur obtienne ce dont il a besoin au plus bas prix possible.

En outre, ce qu'on appelle parfois les denrées de base, les oeufs, le poulet, la volaille, le lait, etc., sont également contrôlées et surveillées par le gouvernement, le gouvernement du Canada ou celui des provinces.

Quant à ce que nous ferons de la taxe de vente fédérale déjà incorporée au prix des produits en stock au moment de la transition, le CCDA respectera les taux imposés par le gouvernement pour établir ce qu'elle représente.

À partir du 1<sup>er</sup> janvier 1991, le CCDA s'en remettra entièrement aux fournisseurs pour qu'ils veillent à ce que les épargnes résultant de la nouvelle TPS et de la disparition progressive de la TFV se répercutent entièrement dans le prix de vente de leurs produits.

En terminant, monsieur le président, je tiens à répéter que notre secteur n'a nullement l'intention de profiter de l'introduction de la TPS. Nous avons l'intention de respecter la loi pour continuer d'apporter aux consommateurs des produits alimentaires de haute qualité et nutritifs au plus bas prix possible.



[Text]

Our objectives are clear and our industry is well disciplined by the market forces characterized by the highly competitive nature of the business. Additionally, the food distribution industry has passed on its savings to its consumers. The high level of competition of our business ensures prices are kept to a minimum and savings are translated into lower prices.

In summary, Mr. Chairman, we have made the following major points before you this evening:

1. Small retailers will be at a disadvantage, as they might be forced to show tax in prices.
2. Our industry is a slow-growth, high-volume, low-margin industry, and a very competitive one.
3. The food distribution industry is one of the more visible and more scrutinized retail industries, scrutinized by a number of interested parties.
4. The high level of competition of our business ensures consumers minimum prices, and ensures that the savings are translated into lower prices.

Mr. Chairman and members of the committee, thank you for giving us the opportunity to appear before you. I and my colleagues are prepared and ready to entertain any questions the committee might have.

**The Chairman:** Thank you very much. I might just have one question for you, and an observation: you have told us an awful lot about your industry, but not all that much about the effect of the GST on consumers, which is why we asked you here.

• 1905

I would like to know your position on the government-proposed information office. Do you think it is a good idea to have the government monitoring prices, telling consumers which ones should go up and which should go down, investigating complaints and publishing the names of those people they feel are not being fair with consumers?

**Mr. Auger:** That is a very good question. As I said, we are operating in a business that is used to being monitored, that is used to being visible, that is used to being transparent, and so we do not fear any additional methods of monitoring or observation, whether it be initiated by the government, consumer groups, or anybody else. We do not have anything to hide. We have behaved fairly well in the past and we will continue to do so in the future. So if it is necessary, and if you as a government deem it necessary to have such an institution, okay, we will go with it and obey it. We are not preoccupied with it any more than that. It will just be one more monitoring group.

**Mr. Boudria:** I would like to welcome our witnesses this evening.

I particularly note your comments about the small retailers and how they will be disadvantaged. I am trying to find out if you have any suggestions for us in that regard so that the consumer always knows the same information, because our role is to try to identify ways in which we can assist the consumer.

[Translation]

Nos objectifs sont clairs et les forces du marché imposent à notre secteur toute la rigueur voulue comme en témoigne le haut degré de concurrence qu'on y constate. En outre, le secteur de distribution des aliments veille à ce que les épargnes réalisées profitent aux consommateurs. La très forte concurrence qui caractérise notre secteur garantit les prix les plus bas et toute économie se traduit par une baisse des prix.

En résumé, monsieur le président, nous vous avons exposé les considérations suivantes:

1. Les petits détaillants seront désavantagés si on les force à inclure la taxe dans le prix.
2. Notre secteur connaît une croissance lente, un gros volume de ventes, une faible marge bénéficiaire et il est très compétitif.
3. Le secteur de la distribution est un des plus visibles et compte parmi les secteurs de détail les plus surveillés, par un grand nombre de parties intéressées.
4. La forte concurrence garantit aux consommateurs les prix les plus bas et toute économie se traduit par une baisse des prix.

Monsieur le président, merci de nous avoir permis d'exposer notre point de vue. Mes collègues et moi-même sommes prêts à répondre à vos questions.

**Le président:** Merci beaucoup. J'ai tout de suite une question à votre intention et une remarque: vous nous avez beaucoup parlé de votre secteur mais vous n'avez pas beaucoup parlé des conséquences de l'introduction de la TPS pour vos clients, alors que c'est précisément pour entendre parler de cela que nous vous avons invités.

J'aimerais savoir ce que vous pensez du bureau d'information que le gouvernement propose de former. Pensez-vous que ce soit une bonne idée que le gouvernement surveille les prix, dise aux consommateurs quels sont ceux qui devraient monter et ceux qui devraient baisser, instruisse des plaintes et publie le nom des contrevenants?

**M. Auger:** C'est une très bonne question. Comme je l'ai dit, nous avons l'habitude de la surveillance, nous avons l'habitude de tout faire au grand jour, si bien que nous ne craignons pas de nouvelles méthodes de surveillance ou d'observation, qu'elles soient appliquées par le gouvernement, par des groupes de consommateurs ou par quiconque. Nous n'avons rien à cacher. Par le passé, nous nous sommes assez bien tenus et nous continuerons de le faire à l'avenir. Au besoin, si le gouvernement le juge nécessaire, nous accepterons un tel bureau et nous respecterons les mesures qu'il prendra. L'idée ne nous inquiète pas outre mesure car il s'agira tout simplement d'un autre groupe de surveillance.

**M. Boudria:** Je tiens à souhaiter la bienvenue à nos témoins ce soir.

J'ai pris note de vos remarques sur les petits détaillants et sur la façon dont ils seront désavantagés. Avez-vous des propositions que nous pourrions retenir afin que le consommateur soit toujours renseigné de la même façon, car notre tâche est de trouver la façon de venir en aide au consommateur.

## [Texte]

I am paraphrasing here, so please tell me whether I am correct or not. For the small retailer it is going to be difficult, if not impossible, to purchase some of that equipment which will enable them to have the prices without taxes for the purposes of advertising. Then they can pretend they have a lower price. Well, maybe not pretend, but they can advertise without the tax, which makes the price appear to be lower. However, the smaller retailer, the small grocery store in my rural constituency, the *dépanneur* in an urban area and so on, cannot afford some of this expensive equipment. I know we cannot advocate that everyone advertise the price without the tax. I suppose, unless the retailer can afford the equipment, that would be difficult; at least I think it would be.

Anyway, I submit the proposition to you and you can tell me what you think of it. Are you saying that the only way to do it would be to tell everyone that they have to advertise the price with the tax on it, because surely that can be done by everyone? What is the solution, in other words?

**Mr. Auger:** I think there are two questions behind that. First, we have always advocated at CCGD that the tax should be visible. So in saying that you are almost saying that the tax has to be left separately or something has to be done to advertise that there is a tax in the price. Basically, because of the nature of the business, we think the major retailers and some of the medium-sized ones will very, very quickly go tax-out. It is a marketing technique that is appealing, and they will do that.

Each time we appeared in front of the Blenkarn committee we told them that some help has to be provided for the smaller individual to convert to equipment that is expensive, but equipment that will eventually allow him to show the tax separately. We think that is the only possible solution. If that is not done, then we think along the line there will be some casualties.

**Mr. Boudria:** In your opinion, is it physically possible, even if they had the money to do it, to have the electronic gadgetry, cash registers, computerized or otherwise, at their premises and functioning by January 1, 1991? Some cash register companies have been telling us that it does not appear to be possible. You of course have access to a variety of suppliers or you probably know of a variety of suppliers, so your opinion would probably be less biased than, for instance, some cash register company telling you they cannot do it which does not necessarily mean that someone else can. If the money was there to buy it, is the equipment available and not only available, but delivered on site, working, programmed and so on by January 1, 1991?

**Mr. Milford C. Sorensen (Vice-Chairman, Board of Canadian Council of Grocery Distributors):** We operate 14 supermarkets in the province of New Brunswick today and embarked upon a program of converting all of our 14

## [Traduction]

Permettez-moi de paraphraser ce que vous avez dit et reprenez-moi au besoin. Pour le petit détaillant, ce sera difficile, voire impossible, d'acheter l'équipement lui permettant de calculer les prix sans la taxe à des fins de publicité. C'est seulement une fois ce calcul fait qu'on pourra prétendre que les prix ont baissé. Les petits détaillants pourraient annoncer leurs prix sans la taxe, ce qui fait paraître le prix plus bas. Toutefois, une petite épicerie comme il y en a dans ma circonscription rurale, un dépanneur en milieu urbain, n'ont pas les moyens d'acheter cet équipement coûteux. Je sais qu'on ne peut pas réclamer que tous les marchands affichent des prix sans la taxe. Je suppose qu'à moins que le détaillant puisse se permettre d'acheter cet équipement, ce sera difficile. Du moins je pense que ce le sera.

Pourriez-vous me donner votre opinion sur ceci. Pensez-vous que la seule façon serait de demander à tous les marchands d'afficher leurs prix sans la taxe ce qui devrait être réalisable? En d'autres termes, quelle est la solution?

**M. Auger:** Je pense que vous me posez ici deux questions. Tout d'abord, le Conseil a toujours demandé que le montant de la taxe soit affiché. Cela signifie par la force des choses que la taxe doit être calculée séparément ou qu'on doit annoncer qu'elle est incluse dans le prix. Essentiellement, étant donné la nature de notre secteur, nous pensons que les détaillants, les grands et certains des moyens, opteront spontanément pour l'exclusion de la taxe. C'est une technique de commercialisation évidente et ils la retiendront.

Chaque fois que nous avons comparu devant le comité Blenkarn, nous avons dit qu'il fallait aider les plus petites entreprises à acquérir cet équipement coûteux qui leur permettra à la longue d'indiquer la taxe séparément. Nous pensons que c'est la seule solution possible. À défaut de cela, il y a des gens qui seront désavantagés.

**M. Boudria:** À votre avis, même si on en a les moyens, est-il possible d'obtenir un appareil électronique, une caisse enregistreuse, informatisée ou non, en temps voulu pour qu'on puisse s'en servir dès le 1<sup>er</sup> janvier 1991? Certains représentants des fabricants de caisses enregistreuses nous ont dit que cela ne semblait pas possible. Vous avez quant à vous accès à divers fournisseurs qui ont pu vous en parler et c'est pourquoi on peut accorder davantage de crédibilité en votre opinion. On n'est pas forcé de croire sur parole les fabricants des caisses enregistreuses qui disent que ce n'est pas possible. Si donc une entreprise avait les moyens de l'acheter, cet équipement serait-il disponible et peut-il être livré et prêt à être utilisé, programmé, d'ici au 1<sup>er</sup> janvier 1991.

**M. Milford C. Sorensen (vice-président, Conseil canadien de la distribution alimentaire):** Nous avons 14 supermarchés dans la province du Nouveau-Brunswick pour l'instant, et nous avons entrepris d'installer dans chacun d'eux des



[Text]

supermarkets to new IBM 4680 scanning systems. We heard early in the game that equipment was going to be readily available. We are still waiting at this late date, hoping the equipment is going to be available. This is not to talk about the training time, the software conversion necessary in order to tie these systems together and bring the information back into the mother house.

So I very much doubt at this point in time whether there is simply enough equipment available and enough time to get all of this equipment installed prior to January 1, 1991.

**Mr. Boudria:** What you are you going to do if it is not available? How are you going to manage? I am not trying to make the question personal and pry into the affairs of your business. What is your industry going to do?

**Mr. Auger:** First, I would just like a few words on what Mr. Sorensen mentioned. We are presently in contact with every major supplier of equipment in Canada. Some of them tell us exactly what Mr. Sorensen mentioned. The first answer is yes, we will be able to do it, and then they do not say no, but we have doubts about it. Others are coming out squarely and saying no, because they have a specific problem in their production line or they have a more complex machine.

Just the machinery and the integration of all that into our system is quite complex by itself. But what is even more complex is the fact that we do not even know what we will be using as the program for those machines whenever we get them, if we do get them. Basically, there are a lot of question marks there.

We are eternal optimists in the food industry otherwise we would not be there, but certainly we share some of your apprehension as to the possibility of arriving at the first of January with everything.

I am also a member of the retail council and I understand that some major retail merchandising stores like the Bay have the same problems and are at the present moment evaluating the probabilities of using manual tables until they get the equipment. Mind you, if this is the only alternative left at the end of the line, it will be a very inefficient one for the industry.

**Mr. Boudria:** May I draw the following scenario to your attention. Say this fellow is a cashier in a small grocery store in my riding. He is a 17-year-old, part-time student, and works there at night. A customer comes in. You do not have this fancy equipment, either because you, as the store owner, have not seen fit to purchase it or it was not available, or you did not have the money to buy it. You have the same cash register you had all along. Does that mean the person working there has to look at every item, decide whether it is taxable, federally or provincially, both or neither, and add them all up?

Once he is finished, if his customer takes a coupon out of his pocket and that coupon says 25¢ off a bag of chips, and he has to calculate whether that is a bag of chips with salt or without salt, did he tax it initially or not, and assuming that it was taxable, is the coupon then part of that taxable portion, federally or provincially, both or neither? How do you fix it? Imagine if there are two coupons!

[Translation]

scanographes IBM 4680. Dès le départ, on nous a laissé entendre quel équipement pouvait être livré rapidement. Il y a de cela longtemps et nous attendons toujours, l'équipement ne nous étant pas parvenu. Il faut aussi compter avec le temps nécessaire pour la formation, la conversion du logiciel au besoin afin de relier les divers systèmes et le temps pour transmettre les renseignements à la maison mère.

Quant à moi je doute fort qu'il existe pour l'instant d'assez d'équipement et que nous ayons le temps de l'installer avant le 1<sup>er</sup> janvier 1991.

**M. Boudria:** Qu'allez-vous faire si vous ne pouvez pas trouver d'équipement? Allez-vous pouvoir vous débrouiller? Ma question ne s'adresse pas à vous personnellement et je n'ai pas l'intention de m'immiscer dans vos affaires. Que va faire l'ensemble du secteur?

**M. Auger:** Tout d'abord, je voudrais ajouter quelques mots à ce que M. Sorensen vient de dire. Nous sommes actuellement en pourparler avec tous les grands fournisseurs d'équipement au Canada. Certains d'entre eux nous disent exactement ce que M. Sorensen vient de rapporter. On nous dit tout d'abord que oui, c'est possible, mais ensuite on répond que non. Cela nous laisse sceptiques. D'autres disent carrément non dès le départ, parce qu'ils rencontrent des problèmes particuliers de production ou que leur équipement est plus complexe.

Les machines elles-mêmes et leur intégration dans notre réseau posent des problèmes assez complexes de toute façon. Mais ce qui est encore plus complexe, c'est que nous ne savons pas encore comment ces machines éventuelles seront programmées. Cela revient à dire qu'il y a encore beaucoup d'incertitude.

Nous sommes d'éternels optimistes dans le secteur de l'alimentation sans quoi nous ne pourrions pas tenir. Néanmoins, nous partageons les inquiétudes des autres quant à la possibilité que tout soit en place avant le 1<sup>er</sup> janvier.

Je fais aussi partie du Conseil des détaillants et j'ai appris que certains grands magasins de détail comme la Baie éprouve les mêmes difficultés et envisage actuellement d'avoir recours à des tables manuelles en attendant de recevoir l'équipement. Je vous ferais remarquer que si c'est la seule solution au bout du compte, le secteur n'y gagnera pas en efficacité.

**M. Boudria:** Je voudrais, grâce à un exemple, illustrer ma pensée. Prenez le cas d'un caissier dans une petite épicerie de ma circonscription. Il a 17 ans, c'est un étudiant à temps partiel, qui travaille le soir. Un client se présente. L'équipement très perfectionné ne se trouve pas sur place parce que le propriétaire du commerce n'a pas jugé bon de l'acheter, ou encore il n'est pas disponible ou encore il n'a pas les moyens de l'acheter. Tout ce qu'il y a, c'est la bonne vieille caisse enregistreuse. Cela signifie-t-il que les caissiers doivent déterminer pour chaque article s'il est taxable, au fédéral ou au provincial, dans les deux cas ou aucunement, avant de faire le total?

Une fois terminé, si le client sort un coupon de sa poche lui autorisant une remise de 25¢ sur un sac de chips, doit-il calculer s'il s'agit d'un sac de chips salées ou sans sel, se souvenir s'il l'a taxé ou non au départ, et à supposer qu'il l'ait taxé, la remise s'applique t-elle au prix total, incluant la taxe fédérale ou la taxe provinciale, ou les deux ou aucune des deux? Comment faire? Que dire si le client présente deux coupons.



[Texte]

[Traduction]

• 1915

**Mr. Sorensen:** Welcome to food retailing. This is precisely the concern that we have. We are also finding that people are more and more impatient these days and want to get out of our stores faster because they are shopping every week. It is going to slow down the system. I have heard comments that we may have to add lanes in our stores in order to accommodate the people, because of the administrative nightmare that is going to be caused at the front end.

**Mr. Boudria:** Am I over-dramatizing this?

**Mr. Sorensen:** Not at all. You have depicted very clearly the dilemma that we face.

**M. Della Noce:** Monsieur, si j'ai bien compris, la TPS est devenue un cauchemar bureaucratique pour vous. Vous n'êtes pas prêts, et les compagnies de caisses enregistreuses ne vous donnent pas l'heure juste. Vous avez l'impression d'être dans un cauchemar bureaucratique. Est-ce le message que vous voulez transmettre au Comité aujourd'hui?

**M. Auger:** J'ai dit que nous faisons face en ce moment à un nombre nombre d'incertitudes. Il n'est jamais intéressant de faire face à des incertitudes, surtout lorsque ces incertitudes sont nombreuses et que la date d'échéance que le gouvernement s'est donnée et que l'on doit accepter approche à grands pas. Donc, on a pris les moyens nécessaires pour essayer de s'informer là-dessus, mais on n'est informés que partiellement; on n'a pas toutes les réponses. Les fonctionnaires du gouvernement ne les ont pas non plus. Donc, on travaille ensemble à essayer de régler ces problèmes-là. Ce sont des appréhensions dont on n'a pas besoin, parce qu'on en a d'autres dans nos affaires courantes qui s'additionnent à cela. On n'est pas contre l'idée générale ou la philosophie; on est contre les problèmes spécifiques que cela crée dans le moment présent.

Je pensais que les entreprises avaient eu des consultations sans précédent avec des comités et que vous étiez préparés à faire la transition en douceur, mais je vois aujourd'hui vos inquiétudes et cela m'inquiète. J'ai été en affaires pendant 25 ans et je peux vous dire une chose: j'avais ma caisse bien avant que la loi soit adoptée. Dès que j'entendais parler de quelque chose, je me préparais. Je suis un gars d'affaires, un gars de l'entreprise privée. Je ne suis pas un avocat ou un notaire. Je suis un gars qui joue dans le cash. J'étais capable de changer le cash sans même y toucher à certains moments.

J'avais une station-service. Les prix changeaient, et j'étais fatigué de monter dans l'échelle. Je me suis procuré un dispositif électronique pour ne pas avoir à sortir dehors parce qu'il faisait froid.

Vous semblez ne pas être prêts. Quel genre de consultations avez-vous fait depuis cette annonce? Où étiez-vous?

**M. Della Noce:** Votre affaire semble grosse. Ce n'est pas une petite «binerie».

**M. Auger:** Non, ce n'est pas une «binerie», et vous en savez quelque chose. Vous avez été vous-même en affaires.

Si vous aviez les réponses aux questions que je vous ai posées tout à l'heure, on serait peut-être un peu plus prêts. Je ne veux pas dire qu'on n'est pas prêts, car on est prêts à faire face à toutes les situations. On réagit à la minute.

**M. Sorensen:** C'est justement notre inquiétude dans le secteur de l'alimentation au détail. Nous constatons que les gens sont de plus en plus impatients et ne veulent pas perdre de temps dans les magasins, étant donné qu'ils doivent faire leurs commissions toutes les semaines. Cela va certainement ralentir les choses. Certains prétendent qu'il va falloir prévoir d'autres caisses dans nos magasins afin de mieux servir les gens, étant donné le cauchemar administratif que cela va nous créer.

**M. Boudria:** Pensez-vous que j'exagère?

**M. Sorensen:** Pas du tout. Vous avez bien cerné le problème auquel nous sommes confrontés.

**Mr. Della Noce:** As I understand your comments, the GST has become an administrative nightmare for you. Not only are you not ready, but the cash register companies are not being particularly helpful either. It is your feeling that it is going to be a real nightmare. Is that the basic message you are trying to convey to the Committee today?

**Mr. Auger:** Well, what I said was that there was quite a bit of uncertainty at this time. Uncertainty is never a good thing, particularly when there is so much of it and when we have no choice but to accept the implementation date set by the government, which is fast approaching. We have taken the necessary steps to inform ourselves about the process, and yet, we only have partial information; we do not have all the answers yet, and neither do government officials. So, we are working together to try and solve those problems. And they are problems that we could really do without, because we already have to deal with our day-to-day business concerns. We are not against the general principle or philosophy of it; we are just unhappy about the specific problems it is creating for us right now.

I thought that the business community had engaged in an unprecedented committee consultation process, and that you were prepared to make the transition gradually; but I see today that you also have concerns, and that worries me. I have been in business for 25 years now, and I can tell you one thing: I had my cash register long before the legislation was passed. As soon as I heard something, I would start preparing myself for it. I am a businessman, a free enterpriser. I am not a lawyer or a notary. I am used to dealing with cash. I could even change the cash without going near it sometimes.

I had a service station. Prices were constantly changing, and I was sick and tired of climbing up the ladder every time. I got myself an electronic device so I would not have to go outside in the cold.

You do not seem to be ready. What kind of consultations have you been conducting since this announcement?

**Mr. Della Noce:** You seem to have a pretty big business, rather than just a small operation.

**Mr. Auger:** No, you are absolutely right, and you know what I am talking about. You were in business yourself.

If you had the answers to the questions I had put to you earlier, we might be better prepared for the changes. I do not mean to say that we are not prepared, because we are always prepared to face any situation. We react right away.

[Text]

**M. Della Noce:** Vous ne demandez pas d'aide?

**M. Auger:** M. Blenkarn nous a demandé de lui faire des suggestions. On lui en a fait, mais il n'en a accepté aucune.

Il y a une dizaine de points d'interrogation. Est-ce que le gouvernement est prêt à nous donner ce soir les réponses aux 10 questions que je vous ai posées tout à l'heure?

**M. Della Noce:** Le Comité est ici pour vous entendre.

**M. Auger:** Vous m'avez demandé si j'étais prêt. Je vous dis que j'ai besoin des réponses pour être prêt. C'est tout ce que je vous dis.

**M. Della Noce:** Vous avez un problème. J'ai pris quelques notes tout à l'heure: définitions, incertitudes, compensation pour les caisses enregistreuses. Il me semblait qu'on avait donné 1,000\$ par caisse enregistreuse aux petites entreprises. Dans le dernier rapport que j'ai lu, il y avait quelque chose pour les entreprises. On leur donnait de l'argent. Vous ne semblez pas l'avoir mentionné. Vous dites qu'il y a plus de 32,000 entreprises qui couvrent plus de 60 p. 100 de vos... Est-ce que ces petites petites entreprises-là n'ont pas les mêmes droits que les grandes si elles ont une caisse et si elles font plus de 30,000\$?

J'ai l'impression que vous n'êtes pas prêts. Il se peut que M. Blenkarn ne vous ait pas donné toutes les réponses, mais si vous veniez à Ottawa demain matin, vous pourriez avoir toutes les réponses à vos questions. Ici, ce n'est peut-être pas l'endroit pour vous donner des réponses, mais si vous ne les avez pas demain matin, allez voir votre député et dites-lui de se grouiller, car le 1<sup>er</sup> janvier arrivera vite.

**M. Auger:** Monsieur Della Noce, nous sommes en constant rapport avec les fonctionnaires du ministère des Finances et du ministère du Revenu national. On les aide à longueur de journée. Les problèmes que je viens de vous nommer, ce ne sont pas mes problèmes. Ce sont ceux que ces gens-là essaient de régler pour le gouvernement.

• 1920

**M. Della Noce:** Les caisses enregistreuses?

**M. Auger:** Non, non. Je vais vous parler des caisses enregistreuses dans deux minutes.

Si vous aviez eu une copie des différents mémoires qu'on a soumis au gouvernement depuis le début, c'est-à-dire depuis au-delà de deux ans, vous verriez qu'on a reconnu que le gouvernement avait fait un pas important en donnant une certaine aide pour les caisses enregistreuses. On a reconnu cela, mais on a dit que ce n'était pas assez pour certains petits exploitants. Vu que le gouvernement n'a peut-être pas d'argent comptant à donner, il pourrait penser à certains allègements fiscaux pour ces plus petits exploitants. On n'a rien demandé pour les gros. Les gros sont capables de s'arranger, mais les petits le sont moins.

Dans ce total de 32,000 exploitants, il y en a 60 p. 100 qu'on considère comme des petits. On a fait tout ce qu'on pouvait. On est en train de faire des séminaires à travers le pays depuis quelques semaines. On en fait même si on n'a

[Translation]

**Mr. Della Noce:** And you are not asking for help?

**Mr. Auger:** Mr. Blenkarn asked us to make suggestions to him. We did, but he did not accept any of them.

There are 10 or more questions that still have not been answered. Is the government prepared to give us the answers to those 10 questions tonight?

**Mr. Della Noce:** The Committee is certainly here to listen to what you have to say.

**Mr. Auger:** But you asked me if I was ready. I am telling you I need those answers in order to be ready. That is all I am saying.

**Mr. Della Noce:** You definitely have a problem. I took a few notes earlier; you talked about definitions, uncertainty, compensation for cash registers. I thought we were giving \$1,000 per cash register to small businesses. In the last report I read, there was something for businesses—cash compensation. You do not seem to have mentioned that. You say that there are more than 32,000 businesses covering more than 60% of your... But don't those small businesses have the same rights as big ones if they have a cash register and revenues of more than \$30,000?

It is really my feeling that you're not ready. It is possible Mr. Blenkarn did not give you all the answers you were seeking, but if you were to come to Ottawa tomorrow morning, you could get the answers to your questions. This Committee may not be the appropriate place to seek them, but if you do not have them by tomorrow morning, go and see your member of Parliament, and tell him to get moving, because the first of January is rapidly approaching.

**Mr. Auger:** Mr. Della Noce, we are in constant contact with Finance and Revenue officials. We spend our days providing assistance to them. The problems I have raised are not my problems. They are problems that those people are trying to solve on the government's behalf.

**Mr. Della Noce:** You mean with cash registers?

**Mr. Auger:** No, no. I will talk about the cash registers in a minute.

If you had had an opportunity to read the various briefs we have been submitting to the government since the process began—in other words, for more than two years now—you would know that we recognized the government had taken an important step in agreeing to provide financial assistance to businesses for their cash registers. We have recognized that, but at the same time we have been saying it is not sufficient for certain small businessmen. Since the government may not be in a position to provide cash compensation, another possibility would be to give tax breaks to these small businessmen. We have not asked for anything for the large businesses. They will get along just fine, but the small ones may not.

Out of a total of 32,000 operators, some 60% are considered to have small operations. We have done everything we possibly could. We have been giving seminars across Canada for several weeks now—even though we do



[Texte]

pas la réponse à toutes nos questions. On s'est dit qu'on allait peut-être être obligés d'en faire d'autres parce qu'on n'avait pas toutes les réponses, mais on les a quand même faits. Il faut se préparer pour la taxe. Je ne voudrais pas vous induire en erreur. Je n'ai peut-être pas été assez clair. On est prêts, pourvu qu'on ait les réponses à nos questions. On n'a pas encore fini de définir l'alimentation de base.

**M. Della Noce:** Vous ne semblez pas savoir ce que peut représenter en totalité l'alimentation de base. Est-ce qu'il y a des exceptions? Qu'en est-il des pizzas, etc.?

**M. Auger:** On sait tout cela; il n'y a pas de problème.

**M. Della Noce:** Qu'est-ce qui vous fatigue dans le mot «base»? Il est vrai que cela ne veut pas dire grand-chose.

**M. Auger:** C'est la définition des exceptions. Ce n'est pas seulement le Conseil canadien de la distribution alimentaire qui est préoccupé par cela. Les fonctionnaires à qui on a soumis des problèmes nous ont dit dès le début: Oui, tu as un bon argument, Jacques. On travaille ensemble pour régler ces choses. Tout cela prend du temps. Je ne dis pas qu'il y a de la mauvaise volonté. On a fait beaucoup de chemin avec les fonctionnaires, mais il faut prendre le temps nécessaire.

**M. Della Noce:** Dans le dernier rapport du Comité Blenkarn, il y avait pas mal de détails. Il y avait des entreprises de mon comté qui étaient inquiètes, dont le siège social de Saint-Hubert BBQ. Cela les inquiétait, mais on est venus à bout de régler cela en deux ou trois jours. Ils ne trouvaient pas normal qu'une pizza soit taxée si elle n'est pas sur la tablette. Tout le monde essaie de protéger son industrie et je comprends cela.

Il me semble que c'était très clair. Comme vous le savez, il ne reste pas beaucoup de temps. Cela m'inquiète quand je vois que vous n'avez pas encore eu les réponses que vous cherchez.

J'ai ici un texte que j'ai lu personnellement à la télévision samedi soir. J'ai parlé de la TPS. Ce texte-là a été fait en collaboration avec le ministère des Finances. On dit ceci:

Quant aux entreprises, il y a eu avec elles des consultations sans précédent. Elles devraient être bien préparées à effectuer en douceur la transition vers le nouveau système. La TPS ne sera pas un cauchemar bureaucratique. Le processus a été conçu avec les entreprises et pour les entreprises et ce, dans le but de simplifier les choses pour le consommateur.

Aujourd'hui, vous ne m'avez pas convaincu de ces deux paragraphes-là. Cela me fera plaisir de vous donner ce texte. Il me semble qu'on n'a pas réussi. . .

**M. Auger:** Vous avez probablement entendu à cette table des représentants du ministère des Finances. Vous pouvez les faire venir et leur poser cette question. Je vous dis qu'à chaque semaine, je passe ou mon vice-président passe une journée ou deux avec ces gens-là ici, à Ottawa. Nous ne faisons pas cela pour nous amuser.

**M. Della Noce:** Est-ce que tous vos membres font plus de 30,000\$ ?

**M. Auger:** Ah oui!

**M. Della Noce:** Ils sont petits, mais pas tout à fait assez pour être exclus de la taxe?

[Traduction]

not have answers to all our questions. We realized we might have to give another series of seminars later precisely because we did not have all the answers, but we decided to go ahead anyway. We have to prepare ourselves for this tax. I certainly do not want to mislead you, and perhaps I was not making myself clear enough. We are ready, provided we are given answers to our questions. Basic groceries are still in the process of being defined.

**Mr. Della Noce:** You do not seem to know exactly what basic groceries represent. Are there exceptions? What about pizzas, for instance?

**Mr. Auger:** No. We know all that; that is not a problem.

**Mr. Della Noce:** Why is it you do not like the word "basic"? I agree it does not mean much.

**Mr. Auger:** The problem is really defining the exceptions. And we in the Canadian Council of Groceries Distributors are not the only one to be concerned about this. The officials we raised these problems with said right from the outset: Yes, you have a good argument there, Jacques. We have been working together to clear up these problems, but it all takes time. I am not saying there is a lack of good will. We have made a lot of progress with the officials. But doing that takes time.

**Mr. Della Noce:** In the last report of the Blenkarn Committee, there was quite a bit of detail. Some businesses in my riding were concerned, including the head office of Saint-Hubert BBQ. They did have some concerns, but we were not able to clear up those difficulties in two or three days. They did not think it was right for a pizza to be taxed if it were not on the shelf. Everybody is trying to protect his own industry, and I understand that.

It was really quite clear, it seems to me. There is not much time left, as you know. And it worries me that you do not yet have the answers to all your questions.

I have something here that I personally read on television Saturday night. I talked about the GST, and this material was prepared with the help of the Department of Finance. Here it is:

As for businesses, there have been unprecedented consultations with their representatives. They should be well prepared to make the gradual transition to the new system. The GST will not be an administrative nightmare. The new process was designed with the help of and for the benefit of the business community, in order to simplify things for the consumer.

What you have said today has not convinced me, though, that that is, in fact, the case. I would be pleased to give you a copy of this. It seems to me we have not managed. . .

**Mr. Auger:** You have probably heard from Finance Department officials in this committee. You can certainly invite them here and ask them that question. I can tell you that every week, either I, or my vice-president, spend a day or two with officials here in Ottawa. We are not doing that just for our own amusement.

**Mr. Della Noce:** Do all your members have revenues of more than \$30,000?

**Mr. Auger:** Oh, yes!

**Mr. Della Noce:** They are small operators, but not small enough to be exempt from the tax?



[Text]

**M. Auger:** Le moindre dépanneur fait plus de 30,000\$.

**M. Della Noce:** Vous êtes un peu comme Bell qui nous disait tantôt que la compagnie faisait des séminaires, mais qu'elle devait recommencer après un certain temps.

**M. Auger:** On pense qu'avec les réponses qui nous seront données un peu plus tard, on devra faire un *update*.

**M. Della Noce:** Vous aimeriez que la taxe soit visible, n'est-ce pas? Vous ne voudriez pas retourner au vieux système où la taxe était cachée.

**M. Auger:** Non.

**M. Della Noce:** On veut imposer une taxe visible. Êtes-vous bien d'accord sur cela?

**M. Auger:** On veut que la taxe soit visible.

• 1925

**M. Della Noce:** Vous percevez la taxe provinciale dans chaque province. Est-ce que le gouvernement vous donne quelque chose à la fin du mois pour l'avoir perçue?

**M. Auger:** Je ne saurais vous dire ce qui se passe dans toutes les provinces.

**M. Della Noce:** Parlons du Québec.

**M. Auger:** Au Québec, le gouvernement nous donnait quelque chose dans le passé pour la taxe sur le tabac, mais c'est maintenant fini ou on est en train de l'éliminer graduellement.

**M. Della Noce:** Pouvez-vous répondre pour toutes les provinces? C'est une chose qui est souvent imposée.

At the end of the month do you have any—

**Mr. Sorensen:** We were getting the tobacco tax provincially. In the province of New Brunswick we were getting a tobacco tax—

**Mr. Della Noce:** Now?

**Mr. Sorensen:** —and it is very small. I think it has been reduced to about \$1,000 per year. It is very small. There are different tax levels in various provinces.

**Le vice-président:** Si vous me le permettez, j'aimerais vous poser une brève question. M. Boudria demandait tout à l'heure: Est-ce que je dramatise? Vous sembliez dire: Non, vous ne dramatisez pas; vous n'en mettez pas assez.

Revenons à quelque chose d'un peu plus pondéré. Il est évident que cette transition d'un système à l'autre vous cause des problèmes, et on en est bien conscients. Cependant, j'imagine que ce sont tout de même des problèmes surmontables dans la mesure où l'information sera disponible et où vous obtiendrez des réponses à vos questions.

Est-ce un peu ce qu'on peut conclure de votre témoignage? Ce n'est pas dramatique à un point tel qu'il faille remettre en question la transition d'un système à l'autre.

**M. Auger:** Non, non. Dans notre association, chaque entreprise qui se respecte travaille avec nous à des comités sur la TPS. Les entreprises ont leur propre comité. Il y a les colloques dont je vous parlais tantôt. On se prépare, mais on

[Translation]

**Mr. Auger:** Even the smallest corner store operation has revenues of more than \$30,000.

**Mr. Della Noce:** Bell representatives were saying earlier that they had been conducting seminars, but that they would have to start all over again in a little while—just as you were saying.

**Mr. Auger:** Well, since we will only be getting our answers at a later date, we assume we will have to update that information.

**Mr. Della Noce:** I guess you would like the tax to be visible, right? You do not want to go back to the old system where the tax was hidden.

**Mr. Auger:** No.

**Mr. Della Noce:** We want the tax to be visible. So, do you agree with that?

**Mr. Auger:** Yes, we want the tax to be visible.

**Mr. Della Noce:** You collect provincial tax in every province. Does the government give you anything at the end of the month for collecting it?

**Mr. Auger:** I really could not say how it works in all the provinces.

**Mr. Della Noce:** Well, let us talk about Quebec.

**Mr. Auger:** In Quebec, the government used to give us something for the tobacco tax, but that has pretty well been eliminated or is being phased out.

**Mr. Della Noce:** Can you tell me what happens in the other provinces? This is something they are often forced to do.

Est-ce qu'à la fin du mois, vous recevez. . .

**M. Sorensen:** On avait la taxe provinciale sur le tabac. Dans la province du Nouveau-Brunswick, cette taxe sur le tabac. . .

**M. Della Noce:** Même maintenant?

**M. Sorensen:** . . n'était pas très importante. Je pense qu'elle a été réduite à environ 1,000\$ par an. Ce n'est pas grand-chose. Mais le montant de la taxe varie d'une province à l'autre.

**The Vice-Chairman:** If you do not mind, I would like to ask one short question. Mr. Boudria asked you earlier whether he was over-dramatizing. Your answer seemed to be that not only was he not over-dramatizing the situation, he was soft-peddling it.

But let us come back to something more concrete. There is no doubt that the transition from one system to another is causing you some problems, and we are perfectly aware of that. However, I guess they cannot be seen as insurmountable problems, in that the information will eventually be available and you will get answers to your questions.

Is that what we should conclude from your testimony? In other words, that the situation is not so critical that we should be questioning the whole idea of introducing a new system.

**Mr. Auger:** No, no. Within our association, every business worthy of the name is working with us on GST committees. The businesses themselves have their own committees. And then, there are the seminars I mentioned

## [Texte]

voulait faire sonner la cloche ce soir pour vous dire: Il y a encore beaucoup de bémols et de virgules à ajouter, et cela doit nous arriver dans les plus brefs délais. Il y a aussi des problèmes au niveau de l'équipement, problèmes que même les fabricants n'avaient pas tout à fait anticipés au début. Ils commencent à nous dire un peu plus souvent: Ce sera plus difficile.

Il y a aussi le phénomène suivant. Si vous êtes en affaires et que vous faites face à un changement de caisse enregistreuse, il n'est pas sûr que vous allez acheter la même marque ou la même gamme. Vous allez peut-être en profiter pour faire un *upgrading*. Vous allez peut-être vous procurer un *scanner* qui va augmenter la productivité à la caisse. Tout cela n'était pas tout à fait anticipé par les vendeurs d'équipement. Aujourd'hui, ils ont un peu plus de demandes d'un côté et un peu moins de demandes de l'autre. Ils devront s'ajuster à cela.

**M. Boudria:** J'aimerais poser une question sur la liste des produits d'épicerie taxables et la liste des produits non taxables. On sait que les épicerie dites de base seront exemptées de taxe, alors que d'autres produits ne le seront pas. Est-ce que votre organisme et d'autres organismes semblables ont eu un mot à dire dans la détermination des produits d'une liste et de l'autre? Je pense au fameux problème des muffins anglais et des muffins ordinaires, ou à celui des arachides salées et des arachides non salées. Qui a préparé cette liste-là? Avez-vous été consultés? Si vous aviez été consultés, est-ce que la liste aurait été semblable à celle qui existe?

Le consommateur doit savoir ce qui est taxable et ce qui ne l'est pas. Lorsque c'est très compliqué, cela n'aide pas le consommateur qui essaie de faire ses achats. C'est dans cette perspective que je vous pose cette question.

**M. Auger:** Dès le début, on avait préconisé une formule relativement simple: tout ce qui est nourriture consommable à la maison devrait être exempté. C'était le point de départ. Mais vous savez comment le processus fonctionne. Certains groupes d'intérêt, notamment celui des restaurateurs, avaient des craintes quant à cela. Saint-Hubert BBQ, Burger King et d'autres pensaient qu'ils auraient ainsi de la concurrence déloyale.

• 1930

Je ne passe pas de jugement là-dessus car chacun a son lobby, mais à cause de ce lobby, il y a eu des compromis. C'est devenu beaucoup moins clair, beaucoup plus ambigu. Par contre, on est quand même heureux de voir qu'à travers tout cela, une grande partie des aliments de base est exemptée, ou *zero-rated*, comme on dit en anglais.

Pour le consommateur, il y a tout de même une bonne base d'alimentation qui ne sera pas taxée.

**M. Boudria:** Je ne voulais pas savoir si c'est une bonne idée que beaucoup d'aliments ne soient pas taxés. Il n'y a pas de désaccord sur cette proposition-là. Cependant, à titre de consommateur, je me demande comment on va faire pour

## [Traduction]

earlier. We are getting ready, but we did want to sound the alarm bell in a way tonight, because we want you to know that there are still a lot of i's to be dotted and t's to be crossed, and that that information has to be provided to us as quickly as possible. There are also problems with equipment that even the manufacturers did not anticipate initially. What we are hearing a lot more frequently these days is: It is going to be harder than we thought.

And there is something else as well. If you are running a business and you realize you have to change your cash register, you may not want to stick with the same brand or line. You may want to seize the opportunity to upgrade your system. Perhaps you want to get a scanner that will increase productivity at the cash. This sort of thing was not really anticipated by equipment vendors. Now they are facing increased demand for some products, and a decreased demand for others. They are going to have to make certain adjustments.

**Mr. Boudria:** I would just like to ask a question about taxable groceries and non-taxable groceries. We all know that so-called basic groceries will be tax exempt, whereas other products will not. Did your organization and others like it have anything to say about which products would be taxable and which would not? I am thinking of the problem raised with respect to English muffins, as opposed to ordinary muffins, or salted and unsalted peanuts. Who drew up that list? Were you consulted? And if you had been consulted, would it be similar to the one we have now?

Consumers have the right to know what is taxable and what is not. When the system is very complex, it is really not helpful to consumers who are trying to figure out what to buy. That is the context in which I put this question to you.

**Mr. Auger:** From the very outset, we advocated a relatively simple formula: that all food consumed in the home be exempt. That was our original position. But you know how the process works. Some interest groups, particularly restaurant owners, had concerns about it. Saint-Hubert BBQ, Burger King and others thought it would be unfair competition.

I am not making any judgement; everyone has a lobby, but because of this lobby there were compromises. Things were no longer as clear-cut, there was a lot more ambiguity. But in spite of all that, we are still happy to see a large part of basic groceries exempted, or zero-rated, to use the precise term.

That means that consumers will not be paying taxes on a large portion of their groceries.

**Mr. Boudria:** I was not asking whether it was a good idea to exempt lots of foods products from the tax. There is no disagreement on that. What I am wondering is how consumers will be able to know whether an item is subject to

## [Text]

déterminer ce qui est taxable et ce qui ne l'est pas. Comment M<sup>me</sup> Tranchemontagne dans mon comté saura-t-elle que les arachides qu'elle veut acheter sont salées, un peu salées ou pas salées du tout? Je reviens à mon problème de muffins qui sont taxés et qui ne le sont pas. Je me demande ce qui arrivera le jour où on inventera une variété nouvelle de muffins qui contiendra certains ingrédients des deux.

Je veux tenter d'identifier, pour la gouverne du consommateur, ce qui sera taxé et ce qui ne le sera pas. Par exemple, votre association propose-t-elle que les produits taxables soient identifiés clairement dans le magasin? Le consommateur pourra dire: Je prends ce produit-là plutôt que l'autre parce qu'il n'est pas taxé.

**M. Auger:** Vous savez que de plus en plus de nos membres se dotent d'équipement assez sophistiqué. Quand je vais chez mon épiciériste et que je sors avec une longue facture, je peux voir tout ce qui est taxable et tout ce qui ne l'est pas.

**M. Boudria:** Oui, mais c'est après l'achat.

**M. Auger:** Je ne veux pas dire que ce n'est pas un problème. La preuve, c'est qu'on avait proposé quelque chose de plus simple qui aurait mieux servi le consommateur, selon nous. Mais la vie est une série de compromis. On a fait des compromis et on va devoir essayer de vivre avec ces compromis et penser au consommateur. On va essayer de l'aider. C'est toujours ce qu'on a fait dans nos épiceries. On va l'aider à être le moins confus possible.

J'imagine que le consommateur n'est pas aussi bête qu'on le dit. À la longue, il verra la différence entre deux yogourts et trois. L'industrie va s'ajuster, et le consommateur va également s'ajuster. On aurait mieux aimé avoir d'autres choses, mais on va s'ajuster.

**Le vice-président:** Monsieur Auger, permettez-moi de vous remercier ainsi que vos collègues d'avoir bien accepté de comparaître devant le Comité et de répondre à nos questions. Nous avons tous apprécié la justesse de vos propos et nous allons en tenir compte. Merci beaucoup.

**M. Auger:** Merci beaucoup, monsieur le président.

• 1935

**Le vice-président:** Nous recevons maintenant M. Mitchell Rothman, économiste en chef à Hydro-Ontario. Monsieur Rothman, vous avez peut-être une déclaration préliminaire à nous faire. Je vous cède la parole immédiatement.

**Mr. Mitchell Rothman (Chief Economist, Ontario Hydro):** Thank you. Good evening, ladies and gentlemen. I want to thank you for the opportunity to come here tonight and talk to you. My opening statement will deal primarily with a study we have done in the Economics and Forecasts Division of Ontario Hydro concerning the impact of the goods and services tax on the economy. I have prepared some brief notes to serve as an outline of what I will say.

I will first talk about the impact on all of Canada. Then I will talk a bit about Ontario and its industries and then about specific impacts on Ontario Hydro. The background of our study is that we have included the imposition of a 7% goods

## [Translation]

tax or not. How will consumers know whether the peanuts they want to buy are salted, slightly salted or not salted at all? That brings me back to my original example of muffins that are taxed and muffins that are not. I wonder what will happen when they come up with a new variety of muffins with characteristics of both.

I am trying to find out how the consumer will be informed about what is subject to tax and what is not. For example, does your association intend to clearly identify the products in the store that are taxed? Thus the consumer will be able to decide to take one item in preference to another because it is not taxed.

**Mr. Auger:** You know that an increasing number of our members have purchased quite sophisticated equipment. When you pay for your groceries, the receipt provides you with detailed information and indicates what is taxable and what is not.

**Mr. Boudria:** Yes, but that is after you have paid for them.

**Mr. Auger:** I am not saying it is not a problem. As a matter of fact, we did propose a simpler system which, in our opinion, would have better served the interests of the consumer. But life is a series of compromises. We agreed to these compromises and will try to make do with them and at the same time look out for the consumer. We have always had the consumer's interests at heart. We will try to avoid confusion as much as possible.

I do not think the consumer is as stupid as people may say. They will end up realizing the difference between two yogurts and a pack of three. The industry will adjust and so will the consumer. We would have preferred to see it done differently, but we will adjust.

**The Vice-Chairman:** Mr. Auger, I would like to thank you and your colleagues for accepting our invitation and answering our questions. We appreciate and intend to give consideration to your perceptive comments. Thank you.

**Mr. Auger:** Thank you very much, Mr. Chairman.

**The Vice-Chairman:** Our next witness is Mr. Mitchell Rothman, Chief Economist with Ontario Hydro. Mr. Rothman, you may have an opening statement to make. You now have the floor.

**M. Mitchell Rothman (économiste en chef, Hydro Ontario):** Merci. Bonsoir, mesdames et messieurs. Je vous remercie de m'avoir donné cette occasion de parler au comité. Mon exposé traitera essentiellement de l'étude faite par le Service de prévisions économiques de l'Hydro-Ontario concernant l'incidence économique de la taxe sur les produits et les services. J'ai préparé quelques notes pour faire mon exposé.

Je vais d'abord parler de l'incidence sur l'économie canadienne. Ensuite je vais parler un peu du cas de l'Ontario et de ses industries et après je traiterai des répercussions précises sur l'Hydro-Ontario. Nous avons tenu compte de



[Texte]

and services tax and the removal of the 13.5% manufacturers' sales tax. We have also included the other fiscal measures that are part of this package, for example, the increase on the surtax on high-income taxpayers.

We have assumed the net price impacts by industry as calculated by Informetrica, an independent economic forecasting house. We have adjusted import prices for the net tax changes. We have let the exchange rate adjust in particular to our assumption that the interest rates will be kept higher than they would otherwise have been in order to prevent any inflation that might have arisen from the goods and services tax from spiralling through the economy.

We have assumed that there is a small and only very partial pass-through of wages. The impact we have assumed on wages is about four tenths of a percent in 1991. As you will see later, we have assumed that aggregate productivity in the economy is increased by about 0.5%. That calculation follows work done at the Institute for Policy Analysis at the University of Toronto.

The direct effect of the imposition of the goods and services tax, essentially, as I am sure you know, is that the 13.5% manufacturers sales tax is removed from goods. The manufacturers and sellers of goods can pass the goods and services tax through to their ultimate customers at the retail level. The full extent of that pass-through would depend, we think, on market conditions. In general, we would expect that goods prices would fall for most goods. How much they would fall would depend on the level at which the current manufacturers' sales tax is imposed and the amount of costs that are included in it. We would expect that the prices for most services would rise.

● 1940

That is by way of introduction. I am now following my prepared notes under the heading of "Aggregate Economic Impacts of the Goods and Services Tax".

Given those price changes, we would expect that consumption of services would decrease after the imposition of the tax and that the consumption of goods would increase. That is not a big surprise. Looking at the investment sector, we would expect that residential construction investment would decrease, again because it would be subject to the tax where it had not been before, while business investment, especially business investment in machinery and equipment, would increase because the effective cost of such machinery and equipment would be reduced for most businesses. We would expect that there would be significant increase in the total of capital equipment in the economy—not huge but a significant increase.

On the trade side, we would expect exports to rise because there is some component of manufacturers' sales tax imbedded in exported goods, even though those goods are not directly subject to the manufacturers' sales tax. Nonetheless,

[Traduction]

l'imposition d'une taxe sur les produits et les services de 7 p. 100 et de l'abolition de la taxe de 13,5 p. 100 sur les ventes des fabricants. Nous avons également tenu compte des autres mesures fiscales prévues par cette réforme, comme, par exemple, la hausse de la surtaxe sur les contribuables à revenu élevé.

Nous avons utilisé les calculs concernant l'incidence sur les prix selon les secteurs industriels faits par *Informetrica*, un service indépendant de prévisions économiques. Nous avons rajusté les prix à l'importation en fonction des modifications fiscales. Dans nos hypothèses nous avons également ajusté le taux de change en supposant que les taux d'intérêt seront maintenus à des niveaux plus élevés pour empêcher que des effets inflationnistes attribuables à la taxe sur les produits et services se répercutent sur toute l'économie.

Nous sommes partis du principe que l'effet sur les salaires serait très limité. Nous avons prévu une incidence salariale d'environ quatre dixièmes pour cent pour 1991. Comme vous verrez plus tard, nous avons pris comme hypothèse une augmentation totale de la productivité d'environ 0,5 p. 100. Ce calcul a été établi d'après les travaux de l'*Institute for Policy Analysis* de l'Université de Toronto.

La conséquence directe de l'imposition de la taxe sur les produits et services est, comme vous le savez, l'élimination de la taxe de 13,5 p. 100 sur les ventes des fabricants. Les fabricants et les vendeurs peuvent faire payer la taxe sur les produits et services par les clients au niveau du détail. La mesure dans laquelle cette transmission se fera dépendra, à notre avis, des conditions du marché. De façon générale, nous nous attendons à une diminution des prix de la plupart des articles. Le degré de réduction dépendra du taux actuel d'imposition de la taxe sur les ventes des fabricants pour un produit donné et les éléments de coût qui s'y reflètent. Nous prévoyons une hausse du prix de la plupart des services.

Voilà pour l'introduction. Je me reporte aux notes préparées sous la rubrique «Incidence économique globale de la taxe sur les produits et services».

Étant donné les changements de prix, on peut s'attendre à une baisse de la consommation de services une fois qu'on imposera la taxe, avec une remontée de celle des biens. Il n'y a pas de quoi s'étonner. Prenez le secteur des investissements. On pourrait s'attendre à ce que les investissements dans la construction résidentielle chutent, à cause de l'imposition de la taxe qui ne s'appliquait pas auparavant, alors que les investissements commerciaux, surtout dans les machines et l'équipement, augmenteraient puisque le coût total de ces machines et de cet équipement devrait être moindre pour la plupart des entreprises. On peut donc s'attendre à une augmentation appréciable des biens équipement dans l'économie, pas énorme mais appréciable.

Du côté du commerce, les exportations devraient grimper parce qu'une partie de la taxe sur les ventes des fabricants entre dans le prix des biens exportés, même si ces biens ne sont pas directement visés par la taxe sur les ventes des

[Text]

the equipment with which they are made and the paper on which the orders are written are all subject to the existing manufacturers' sales tax. It is somewhat less than 1% of manufacturers' sales tax built into the price of current exports. We would expect that to come off. As a result we would expect exports to rise.

However, we expect imports to rise by a little bit more than exports would. This is primarily because the increase in consumption and the increase in business machinery and equipment investment are both in relatively import-intensive sectors. We would expect that those goods whose consumption we expect to increase would tend to be imported goods and we would therefore expect imports to be up.

Overall we expect a small negative impact on the economy in the first years of the tax and a small positive impact on the economy in the later years of the imposition of the tax. The period of our study is from 1991 to about 2000. While this may seem like a relatively long time, for an organization like Ontario Hydro it is a short timeframe. We regularly do forecasts out to 2000 and 2025. We are moving our forecasts beyond that at this point because of the very long lifespan of our facilities and the long lead time it takes us to put them in place.

As I said, we expect productivity to increase due to the increased investment. We also expect that there might be some positive impact on productivity as a result of the fact that the goods that will tend to be consumed more have higher productivity and production. Services production tends to be low productivity activity. We will be shifting from a low productivity activity to a high productivity activity. This would tend to raise aggregate productivity.

On prices as a whole, we expect an increase of about 1.4% in the first year and not much change after that. The major reason we do not expect much change after that is that we have assumed, as I said at the start, that we would not get a significant bump up in wages as a result of the impact of the GST. We have assumed that most companies will not fully compensate their workers for the one-time effect of the goods and services tax.

Looking at Ontario, we expect the effect on Ontario to be slightly more negative than for all of Canada in the first years 1991-93 and then slightly more positive in the late years 1996-2000. These relate to the industrial structure of Ontario, which is relatively more heavily concentrated in manufacturing industries and especially in some of the heavier equipment industries that we expect to benefit in the later years.

[Translation]

fabricants. Néanmoins, l'équipement qui sert à fabriquer ces produits et le papier des carnets de commandes sont actuellement visés par la taxe sur les ventes des fabricants. Le prix des produits d'exportation actuellement comporte une part d'un peu moins de 1 p. 100 correspondant à la taxe sur les ventes des fabricants. On peut s'attendre à ce que ce montant disparaisse. Ainsi, les exportations devraient grimper.

Toutefois, on s'attend à ce que les importations augmentent dans une proportion légèrement supérieure aux exportations. Cela serait attribuable essentiellement au fait que l'augmentation de la consommation et celle de l'acquisition de machines et d'équipement dans les entreprises visent des secteurs où les importations sont relativement importantes. Nous nous attendons à ce que ce soient des biens importés qui seront consommés en plus grande quantité, si bien que les importations devront grimper.

Dans l'ensemble, nous escomptons une incidence négative mineure sur l'économie pendant les premières années de l'imposition de la taxe et une incidence positive mineure sur l'économie après quelques années d'imposition de la taxe. Notre étude porte sur les années 1991 à 2000 environ. Cela peut sembler être une longue période, mais pour l'Hydro-Ontario, c'est court. Nous faisons des prévisions de façon routinière qui nous mènent jusqu'en 2000 ou 2025. Nos prévisions vont même au-delà de ces années car nos installations ont une durée prévue fort longue et il faut du reste beaucoup de temps pour les mettre en place.

Comme je l'ai dit, avec l'augmentation des investissements, la productivité devrait s'accroître. Nous escomptons une autre influence positive sur la productivité du fait de la nature des biens que l'on consommera en plus grande quantité. La production de services a tendance à constituer une activité peu productive. Nous passerons donc d'une activité peu productive à une activité très productive, ce qui aurait tendance à relever la productivité globale.

Nous nous attendons à ce que les prix augmentent dans l'ensemble d'environ 1,4 p.100 la première année et se stabilisent par la suite. La raison essentielle qui nous pousse à penser qu'il n'y aura pas beaucoup de changement par la suite est que nous avons supposé, comme je l'ai dit au départ, que la TPS entraînerait un relèvement appréciable des salaires. Nous supposons que la plupart des entreprises ne dédommageront pas intégralement leurs employés de l'incidence ponctuelle de la taxe sur les produits et services.

L'incidence sera en Ontario un petit peu plus négative que dans le reste du Canada pendant les premières années, 1991-93, mais elle sera un peu plus positive qu'ailleurs dans les années ultérieures, 1996-2000. Cela s'explique par la structure industrielle de l'Ontario où se concentrent plus d'industries manufacturières qu'ailleurs, surtout la fabrication d'équipement lourd, qui devra attendre les années ultérieures pour connaître une incidence positive.



[Texte]

[Traduction]

• 1945

In Ontario, most of the manufacturing industries have a positive effect. They have more demand for their products. Some that I have listed are more heavily impacted: transportation equipment, because we expect the prices of cars to fall; machinery industries, because they provide the capital equipment that we expect business to be buying more of.

A few manufacturing industries have lower sales, especially clothing and textiles, which currently have quite favourable tax rates, and would lose that favour under the goods and services tax. The transportation, communications, and utility industries tend to follow the aggregate level of economic activity. So they would tend to have the same slight negative impact in the early years, followed by a slight positive impact in the later years.

Real estate services we expect to be slightly negatively affected because of the tax on brokerage fees. The tourism, hospitality, and recreation industries would be negatively affected because of the imposition of a tax on those services, where there is not a tax now.

For the impact on Ontario Hydro, the removal of the manufacturers sales tax reduces our operational maintenance and administration costs by about 0.1%. That is about \$8 million. It reduces our capital costs by about \$30 million. But those capital costs do not feed directly into prices. They only affect the prices when the capital facilities built with that money actually come into service. So directly impacting costs, we have a reduction of 0.1%, and therefore the price to the consumers increases by 6.9%.

As for the impact on our customers, we expect that commercial and industrial customers will be able to pass the tax through to their customers in turn. So it is our residential customers who actually have to pay the tax. About one-third of our total electricity sales are to residential customers. We have modelled the imposition of the tax by increasing price about one-third of the tax, because only one-third of our customers actually have to pay the tax. The result for our electricity sales is that we expect about 0.3% reduction in our total electricity sales in 1991. About half of that reduction is due to the lower level of economic activity in 1991; about half is due to the higher electricity prices in 1991. We see a minimal impact in the later years.

So in summary, we do not see a very large effect of the goods and services tax on either the economy as a whole or on Ontario Hydro. We see a relatively small negative effect in the early years, and a relatively small positive effect on aggregate economic activity in the later years.

**Mr. Boudria:** I note that you are looking at a 1.4% increase in prices in the first year. We have had a number of witnesses appear before our committee, each with a different idea of just what the increase would be. People such as the

En Ontario, le secteur de fabrication en subira un effet positif. La demande s'accroîtra pour les produits. J'ai dressé la liste de ceux qui seront le plus directement touchés: l'équipement de transport, car on suppose que le prix des voitures baissera; l'équipement en général, c'est-à-dire les biens d'immobilisation que les entreprises achèteront en plus grande quantité.

Quelques secteurs de fabrication connaîtront une baisse de vente, le textile et les vêtements notamment, qui jouissent actuellement de taux de taxe favorables, avantage qui sera perdu avec l'introduction de la taxe sur les produits et services. Les transports, les communications et les services publics s'aligneront sur le niveau global de l'activité économique. Ainsi, ils connaîtront le même effet négatif bénin au cours des premières années, suivi d'une légère incidence positive plus tard.

L'immobilier accusera une baisse négligère à cause de l'imposition de la taxe sur les frais de courtage. Le tourisme, les hôtels et le secteur récréatif subiront un effet négatif à cause de l'imposition de la taxe.

Quant à Ontario Hydro, la suppression de la taxe sur les ventes des fabricants réduira nos coûts d'exploitation pour l'entretien et l'administration d'environ 0,1 p. 100, c'est-à-dire quelque 8 millions de dollars. Nos coûts d'immobilisation baisseront d'environ 30 millions de dollars. Toutefois, ces coûts d'immobilisation ne se reflètent pas directement dans les prix. Ils se reflètent uniquement dans les prix quand les installations entrent effectivement en service. Il y aura donc une conséquence directe, c'est-à-dire une réduction de 0,1 p. 100 et, par conséquent, le consommateur subira une augmentation de 6,9 p. 100.

Nous pensons que nos clients commerciaux et industriels pourront répercuter cette taxe à leur tour sur leurs propres clients. Ce seront donc nos clients résidentiels qui devront assumer la taxe. Cela représente environ un tiers de nos ventes totales d'électricité. Nous avons réparti le fardeau de cette taxe en augmentant nos prix d'un montant équivalent à un tiers de la taxe, car seulement un tiers de nos clients devront la payer réellement. Nous nous attendons à ce que nos ventes d'électricité baissent d'environ 0,3 p. 100 en 1991. La moitié de cette réduction est attribuable à une activité économique inférieure en 1991. L'autre moitié est attribuable à l'augmentation du prix de l'électricité en 1991. Nous pensons que l'incidence sera négligeable par la suite.

En résumé, nous ne pensons pas que l'imposition de la taxe sur les produits et services aura un effet considérable sur l'ensemble de l'économie ou pour Ontario Hydro. Nous envisageons un effet négatif négligeable dans les premières années, et un effet relativement positif sur l'ensemble de l'activité économique par la suite.

**M. Boudria:** Je constate que vous prévoyez une augmentation de 1,4 p. 100 des prix, la première année. Parmi les témoins que nous avons entendus, les opinions diffèrent quant à l'augmentation exacte que la taxe



[Text]

Governor of the Bank of Canada, for instance, would pooh-pooh that 1.4% proposition saying that there is no way it will be that high. He says 1.25% or thereabouts. What would you say to that, sir?

• 1950

**Mr. Rothman:** As I said, I tend to be more focused on the long term, and from the viewpoint of 20 years from now, the difference between 1.25% on the consumer price index in 1991 and 1.4% on the consumer price index in 1991 is certainly minimal. I really do not think it is as easy as that to call within 0.15 of a percent of a price increase. I think effectively our forecast of 1.4% is essentially saying that we do not disagree strongly with the government, but we think it is going to be a little bit higher than they say. That is as much as you can read from that forecast, I think.

**Mr. Boudria:** I will move on to the GST impact on Ontario Hydro, the sheet you have for us. In your comments, you indicate that the price generally will increase by 6.9%. Commercial and industrial customers pass the tax through, and of course residential consumers have no one to pass it through so they pay it. In terms of actual rates, though, am I to conclude that your rates generally will rise by 6.9%, or is that the price to residential consumers? Could you break it down one step further, if that is not the case, and tell us what you forecast the price increases to be for residential consumers versus large users, versus others and so on, whatever number of rate structures you have?

**Mr. Rothman:** Generally, all of our users will have their electricity bills increased by about 6.9%. For industrial and commercial customers, that simply becomes another deduction when they pay their tax in turn. For residential customers, of course, that 6.9% comes out of their pockets.

**Mr. Boudria:** So generally speaking, 6.9% will in fact be the increase for the residential customer.

**Mr. Rothman:** Essentially all electricity bills go up by 6.9%.

**Mr. Boudria:** I think the point you are making—and I am not trying to put words in your mouth—is that the price to industry will in fact increase by zero, and the price to residential customers by 6.9%. Is that not the reality, not that you have anything to do with it?

**Mr. Rothman:** To the extent that the industrial and commercial customers can in fact pass the tax through, that is correct. We are not completely sure that all of them will be able to pass all the tax through, but in general that is a correct statement.

**Mr. Boudria:** You are referring on your first page to the fact that in your view residential construction will go down in 1991. Do you think that will be the case as a result of the GST directly, or rather indirectly as a result of the present

[Translation]

entraînera. Le Gouverneur de la Banque du Canada, par exemple, rejette d'emblée ces hypothèses de 1,4 p. 100 car il pense que ce sera bien inférieur. Il dit que ce sera environ 1,25 p. 100. Qu'avez-vous à répondre à cela?

**M. Rothman:** Comme je l'ai dit, mon étude porte surtout sur le long terme, c'est-à-dire d'ici à 20 ans, et la différence entre 1,25 p. 100 et 1,4 p. 100 sur l'indice des prix à la consommation en 1991 est par conséquent négligeable. Je ne pense pas qu'il soit facile de prévoir une augmentation avec une précision de 0,15 p. 100. Je pense que notre hypothèse de 1,4 p. 100 signifie que nous ne contredisons pas carrément le gouvernement mais que l'augmentation sera probablement légèrement supérieure à ce qu'il annonce. Voilà comment il faut interpréter cette hypothèse.

**M. Boudria:** Je passe à l'incidence de la TPS pour Ontario Hydro, les chiffres que vous nous avez fournis. Vous dites que l'augmentation globale de vos prix sera de 6,9 p. 100. Les clients commerciaux industriels récupéreront cette augmentation auprès de leurs clients, tandis que les consommateurs résidentiels devront s'en accommoder. Concrètement, du point de vue des taux, cela signifie-t-il qu'ils vont augmenter globalement de 6,9 p. 100 ou est-ce que ce seront seulement les consommateurs résidentiels qui subiront cette hausse? Pourriez-vous raffiner ce chiffre davantage, et nous dire quelle augmentation de prix vous prévoyez pour les consommateurs résidentiels, pour les gros usagers, pour les autres, suivant votre barème de taux?

**M. Rothman:** En règle générale, tous les abonnés verront leurs factures d'électricité augmenter d'environ 6,9 p. 100. Pour les clients industriels et commerciaux, cela constituera une déduction supplémentaire au moment où ils devront verser le montant de la taxe. Pour les consommateurs résidentiels, l'augmentation de 6,9 p. 100 sera à leur compte.

**M. Boudria:** Cela signifie qu'il y aura une augmentation de 6,9 p. 100 pour les consommateurs résidentiels, n'est-ce pas?

**M. Rothman:** Toutes les factures d'électricité augmenteront de 6,9 p. 100.

**M. Boudria:** Je n'essaie pas de vous faire dire ce que vous n'avez pas dit mais vous semblez dire que les consommateurs industriels ne subiront aucune augmentation, alors que les consommateurs résidentiels en subiront une de 6,9 p. 100. Ce sont les faits, même si vous n'y pouvez rien, n'est-ce pas?

**M. Rothman:** C'est juste, si les clients industriels et commerciaux répercutent cette taxe sur leurs propres clients. Nous ne savons pas si tous pourront le faire mais, de façon générale, c'est juste.

**M. Boudria:** Vous dites à la première page de votre exposé que vous pensez que la construction résidentielle baissera en 1991. Pensez-vous que cela sera dû directement à l'imposition de la TPS ou indirectement à la politique

[Texte]

government monetary policy, which is, in part, I would submit, high interest rates now in order to avoid more purchases of housing this year in order to encourage them to occur next year? In other words, do you think we have a temporary situation right now where the government is deliberately trying to slow down housing demands this year in favour of stimulating them next year?

• 1955

**Mr. Rothman:** Of the total effect on residential construction, in 1991 and 1992 about three-quarters of it comes only from our assumptions about the price and the income effect—that is, the assumptions about higher prices for residential construction, and lower aggregate income in the first two years. The rest of it comes from our assumption that we will have higher interest rates during those years in order to prevent any inflation that might occur—any increase in prices that might occur as a result of the GST—from turning into a wage-price spiral.

**Mr. Boudria:** In your number-crunching, a quarter of it accounts for exactly what I have referred to—present government monetary policy, which is there in anticipation of the GST coming.

**Mr. Rothman:** It is actually a monetary policy slightly tighter than at present, or a tighter monetary policy than would otherwise occur.

Technically, we have used some models to simulate a base case, and what I am giving you are differences from the base case. The base case has a fairly tight monetary policy in it, because that is our current forecast. The variation I am giving you is a tighter monetary policy than the base case. What we get is about—very roughly speaking—three-quarters of the effect on residential construction from the price and income effects of the GST alone, and one-quarter from the higher interest rate.

**Mr. Rodriguez:** On your first page you have prices up 1.4% in the first year. Is that based on 100% pass-through of the manufacturers sales tax?

**Mr. Rothman:** Effectively. Almost 100% pass-through.

**Mr. Rodriguez:** All the witnesses we have heard have testified that it is not possible to get 100% pass-through of the GST. There are so many unknown factors. That is providing there is competition. We do not know what the administrative costs are going to be. They purchase things which contain the manufacturers sales tax.

**Mr. Rothman:** I do not think that I expect everybody—instantly, fully—to pass through everything, but I think prices adjust over the long haul. There is competition and prices adjust. Certainly there are also administrative

[Traduction]

monétaire du gouvernement actuel qui vise notamment à maintenir les taux d'intérêts élevés cette année afin de décourager l'achat de maisons au profit d'une augmentation l'année prochaine? En d'autres termes, pensez-vous que la situation actuelle soit provisoire en ce sens que le gouvernement essaie délibérément de réduire la demande dans le secteur du logement cette année pour qu'elle soit plus forte l'année prochaine?

**M. Rothman:** En 1991 et 1992, environ les trois quarts du total de l'incidence de la taxe sur la construction résidentielle proviennent seulement de nos hypothèses sur son incidence par rapport aux prix et aux revenus, hypothèses selon lesquelles il y aurait au cours des deux premières années une augmentation des prix de la construction résidentielle et une diminution du revenu global. Le reste découle de notre hypothèse sur la hausse des taux d'intérêt durant ces deux années pour éviter que l'inflation éventuelle—la hausse des prix que pourrait entraîner la TPS—ne se transforme en une course des prix et des salaires.

**M. Boudria:** Dans vos calculs un quart de l'incidence correspond exactement à ce dont j'ai parlé c'est-à-dire à la politique monétaire du gouvernement actuel, qui a été mise en place en prévision de l'entrée en vigueur de la TPS.

**M. Rothman:** En fait, il s'agit d'une politique monétaire légèrement plus stricte que la politique actuelle, ou d'une politique monétaire plus rigoureuse que celle que l'on aurait pu adopter autrement.

Techniquement parlant, nous avons utilisé certains modèles pour simuler un cas de référence, et je suis en train de vous présenter des écarts par rapport à ce cas type. Une politique monétaire très stricte a été utilisée dans ce dernier, compte tenu de nos prévisions actuelles. Dans la variation que je vous présente, la politique monétaire est plus stricte que dans le cas de référence. Voici ce que nous obtenons, très approximativement: pour la construction résidentielle, l'incidence de la TPS sur les prix et les revenus représente trois quarts du total, la hausse des taux d'intérêt étant à l'origine du quart restant.

**M. Rodriguez:** À la première page, vous dites que les prix augmentent de 1,4 p. 100 durant la première année. Cela prend-t-il en compte toutes les économies réalisées grâce à la suppression de la taxe sur les ventes des fabricants.

**M. Rothman:** Effectivement, presque la totalité de ces économies.

**M. Rodriguez:** Tous les témoins que nous avons entendus nous ont dit qu'il n'est pas possible de bénéficier de toutes les économies découlant du passage de la TVF à la TPS. Ils ont dit aussi qu'il existe beaucoup de facteurs inconnus, en supposant qu'il y ait concurrence; il est impossible de savoir quels seront les coûts administratifs. Par ailleurs, certains des produits achetés contiennent la taxe sur les ventes des fabricants.

**M. Rothman:** Je ne m'attends pas à ce que tout le monde transmette instantanément la totalité des économies réalisées, mais je pense que les prix se rajusteront à long terme au moyen de la concurrence. Les frais administratifs

[Text]

costs, and this forecast does take administrative costs into account. I did not do the work myself, so I cannot be sure, but I do not think the administrative costs are passed through to the price level. I think they are effectively treated as higher government expenditures, or higher government costs, in the models.

**Mr. Rodriguez:** Is there a regulatory body in Ontario that Ontario Hydro has to go through—a regulatory process for price increases?

**Mr. Rothman:** Ontario Hydro notifies the Ontario energy minister that it plans a price increase. The Minister of Energy refers that notification to the Ontario Energy Board for a hearing. The Ontario Energy Board holds a hearing and then makes recommendations to the Minister of Energy, after which the Ontario Hydro board decides on its prices.

**Mr. Rodriguez:** Are those recommendations binding on Hydro?

**Mr. Rothman:** No.

**Mr. Rodriguez:** So it is not like the CRTC.

**Mr. Rothman:** That is right.

**Mr. Rodriguez:** It is not like the CRTC. Let me get that straight. So in fact in recent memory you have never had a request for an increase turned down.

• 2000

**Mr. Rothman:** The Ontario Energy Board has recommended prices different from those Ontario Hydro has asked for—

**Mr. Rodriguez:** I did not ask that question.

**Mr. Rothman:** —and in some of those cases the Ontario Hydro board has accepted those recommendations; has implemented price increases.

**Mr. Rodriguez:** Well, just answer the question. Has it ever recommended you roll back what you requested?

**Mr. Rothman:** The Ontario Energy Board, yes, has recommended that we—

**Mr. Rodriguez:** And Hydro rolled back in line with that request?

**Mr. Rothman:** There have been times when the Ontario Hydro board has put in price increases that were less than requested, in line with the Ontario Energy Board's recommendations. I frankly do not remember this history. It is 18 or 19 years—

**Mr. Rodriguez:** Oh, well, it must be way back in the 1800s.

**Mr. Rothman:** We are into our 18th hearing now. It is an 18-year history of this system.

I think it is fair to say that in most of the last five years the prices implemented by the Ontario Hydro board have not been precisely those recommended by the Ontario Energy Board.

[Translation]

interviennent aussi bien sûr, et ils sont pris en compte dans ces prévisions. Ce n'est pas moi qui ai établi ces calculs, et je ne sais pas exactement ce qu'il en est, mais je ne pense pas que les frais administratifs soient transmis au niveau des prix. Dans les modèles, ils sont traités comme étant une augmentation des dépenses ou des coûts du gouvernement.

**M. Rodriguez:** Ontario Hydro doit-elle s'adresser à un organisme de réglementation de la province pour demander des augmentations de prix?

**M. Rothman:** Ontario Hydro avise le ministre de l'Énergie de la province qu'il envisage d'augmenter ses prix. Le ministre transmet cet avis à la Commission ontarienne de l'énergie qui tient alors des audiences et qui présente ensuite ses recommandations au ministre de l'Énergie; par la suite Ontario Hydro décide quels seront ces prix.

**M. Rodriguez:** Ontario Hydro est-elle tenue d'appliquer ces recommandations?

**M. Rothman:** Non.

**M. Rodriguez:** Cet organisme de réglementation est donc différent du CRTC.

**M. Rothman:** En effet.

**M. Rodriguez:** Je vois. Entendons-nous bien sur ce point: récemment, on ne vous a donc jamais refusé une demande de majoration des prix.

**M. Rothman:** L'Office de l'énergie de l'Ontario a recommandé des prix différents de ce que demandait Ontario Hydro. . .

**M. Rodriguez:** Vous ne répondez pas à ma question.

**M. Rothman:** . . . et dans certains cas, le conseil d'administration d'Ontario Hydro a accepté ces recommandations et a augmenté ses prix.

**M. Rodriguez:** Je vous prie de répondre à ma question. Vous a-t-on jamais recommandé de réduire les augmentations que vous demandiez?

**M. Rothman:** En effet, l'Office de l'énergie de l'Ontario a recommandé que nous. . .

**M. Rodriguez:** Et Ontario Hydro a donc diminué ses prix pour se conformer à cette demande?

**M. Rothman:** Il y a eu des fois où le conseil d'administration d'Ontario Hydro a mis en place des augmentations de prix inférieures à celles qui étaient demandées, conformément aux recommandations de l'Office de l'énergie de l'Ontario. Franchement, je ne m'en souviens pas, car c'était il y a 18 ou 19 ans. . .

**M. Rodriguez:** C'était sans doute au siècle précédent!

**M. Rothman:** Nous en sommes maintenant à notre 18<sup>e</sup> audience, et ce système est en place depuis 18 ans.

Il me semble juste de dire que, dans la plupart des cas, au cours des cinq dernières années, le conseil d'administration d'Ontario Hydro n'a pas appliqué des prix correspondant précisément à ce que recommandait l'Office de l'énergie de l'Ontario.



[Texte]

**Mr. Rodriguez:** In an upward spiral?

**Mr. Rothman:** They have usually been higher, yes.

**Mr. Rodriguez:** Jesus, I think you should be the politician and I should be the economist. Here is a guy who is so precise in projecting the price increases—1.4%—and then he is so careful in his language. You are the first economist who. . .

Ontario Hydro sells directly to home owners, right?

**Mr. Rothman:** Relatively few.

**Mr. Rodriguez:** As part of your operation you sell directly to home owners, and a lot of the time you sell to hydro commissions.

**Mr. Rothman:** Right.

**Mr. Rodriguez:** For example, you sell to the Sudbury Hydro Commission.

**Mr. Rothman:** Right.

**Mr. Rodriguez:** So any administrative cost of the GST you are going to pass through to Sudbury Hydro, for example.

**Mr. Rothman:** Right.

**Mr. Rodriguez:** Then Sudbury Hydro has to administer the energy they got from you, with an increase, of course, of 6.9%, and they have to pass that through to consumers.

**Mr. Rothman:** Right.

**Mr. Rodriguez:** Well, why should customers not expect a reduction in the price of energy if in fact you have been paying 13.5% embedded in everything you have bought to produce the energy?

**Mr. Rothman:** As I said, we save only about \$8 million directly from the reduction of the manufacturers sales tax.

**Mr. Rodriguez:** But your capital costs are \$30 million.

**Mr. Rothman:** In capital costs we saved \$30 million. That is on a base of—

**Mr. Rodriguez:** On what base?

**Mr. Rothman:** Well, our operation, maintenance, and administration costs are in the order of \$1.2 billion.

**Mr. Rodriguez:** They are \$1.2 billion and you save only \$30 million? You have to be joking with me.

**Mr. Rothman:** Our capital costs are higher than that. Any capital used in generating stations is exempt from the manufacturers sales tax, so anything used directly in generating stations already does not pay manufacturers sales tax. So we do not pay a lot of manufacturers sales tax now.

**Mr. Rodriguez:** So what do you pay the MST on?

**Mr. Rothman:** On some of the material we use for some construction that is not used directly in generating stations and on some other materials; and frankly, I do not know the details.

[Traduction]

**M. Rodriguez:** Et ils sont montés en flèche?

**M. Rothman:** De façon générale, ils ont été plus élevés, en effet.

**M. Rodriguez:** Seigneur! C'est vous qui auriez dû être politicien et moi économiste. Vous nous présentez de façon très précise des prévisions de 1,4 p. 100 sur les hausses de prix, mais par la suite vous vous exprimez de façon si prudente. Vous êtes le premier économiste qui. . .

L'Ontario Hydro vend directement aux propriétaires d'habitation, n'est-ce pas?

**M. Rothman:** À un nombre relativement limité d'entre eux.

**M. Rodriguez:** Dans le cadre de vos opérations, vous vendez directement à des propriétaires d'habitation et surtout à des commissions hydro-électriques.

**M. Rothman:** C'est exact.

**M. Rodriguez:** Vous vendez par exemple à la Commission hydro-électrique de Sudbury.

**M. Rothman:** C'est exact.

**M. Rodriguez:** Vous transmettez donc par exemple à cette Commission les frais administratifs de la TPS.

**M. Rothman:** C'est exact.

**M. Rodriguez:** Sudbury Hydro devra ensuite administrer l'énergie que vous lui vendez, avec bien sûr une augmentation de 6,9 p. 100 que devront payer les consommateurs.

**M. Rothman:** C'est exact.

**M. Rodriguez:** Pourquoi les consommateurs ne devraient-ils pas s'attendre à une diminution du prix de l'énergie si effectivement, vous avez payé 13,5 p. 100 pour tout ce que vous avez acheté pour produire de l'énergie?

**M. Rothman:** Encore une fois, la diminution par rapport à la taxe sur les ventes des fabricants ne nous a permis d'économiser directement qu'environ 8 millions de dollars.

**M. Rodriguez:** Mais votre coût en capital est de 30 millions de dollars.

**M. Rothman:** Nous avons économisé 30 millions de dollars sur notre coût en capital. C'est sur cette base que. . .

**M. Rodriguez:** Quelle base?

**M. Rothman:** Nos frais de fonctionnement, d'entretien et d'administration représentent environ 1,2 milliard de dollars.

**M. Rodriguez:** Donc 1,2 milliard de dollars alors que vous n'économisez que 30 millions de dollars? Vous vous moquez de moi.

**M. Rothman:** Nos coûts en capital sont plus élevés que cela. Tous les capitaux utilisés dans les centrales électriques sont exemptés de la taxe sur les ventes des fabricants, et cette taxe ne s'applique pas déjà à tout ce qui sert directement à ces centrales. Actuellement, nous payons donc peu de taxe sur les ventes des fabricants.

**M. Rodriguez:** Sur quoi la payez-vous?

**M. Rothman:** Sur certains des matériaux de construction qui ne sont pas directement utilisés dans les centrales électriques, et sur d'autres matériaux; franchement, j'ignore les détails.

[Text]

**Mr. Rodriguez:** I held some hearings in Sudbury on the GST and Sudbury Hydro appeared. In explaining how much more it will cost Sudbury consumers of hydro, they said, to understand it simply, they would pay one more month on the average hydro bill; it would be a thirteenth month. Does that sound reasonable to you?

• 2005

**Mr. Rothman:** Well, an extra month is about 1/12, which is 8 1/3% or something like that, so it is not too far off. I would expect that it would be a little less than one extra month—closer to 7%. I do not think there is for the hydros a big administrative burden here, but I may be wrong.

**Mr. Rodriguez:** Of course the Ontario consumers also pay for guaranteeing the hydro loan.

**Mr. Rothman:** No. Ontario Hydro in fact pays for the guarantee of the loan now.

**Mr. Rodriguez:** Oh. I thought there was an extra tax on Ontario Hydro users.

**Mr. Rothman:** Effectively, yes. Ontario Hydro is now paying a tax to the provincial government. It is a loan guarantee fee to the provincial government. That does get passed through to the consumers.

**Mr. Rodriguez:** That comes from the consumers.

**Mr. Rothman:** Yes, it ultimately comes from the consumer.

**Mr. Rodriguez:** They will not be paying GST on that, will they?

**Mr. Rothman:** That is a good question and I do not know the answer.

**The Vice-Chairman:** We will now go to the other side of the gate. That was your last question. We will come back later. —Mr. Della Noce.

**Mr. Rodriguez:** No, no. Just a minute. Just a cotton-picking minute.

**The Vice-Chairman:** We will give a chance to all of the people to ask their questions. —Mr. Della Noce.

**Mr. Rodriguez:** Just a minute. Just a cotton-picking minute. You have to listen to what the witness has said. The witness has said he does not know the answer to that question. I am asking the witness to provide to the committee, and I am not going to wait until we get around—

**The Vice-Chairman:** Mr. Della Noce.

**Mr. Rodriguez:** Will the witness please provide the information to the committee?

**The Vice-Chairman:** Mr. Della Noce.

**Mr. Rodriguez:** Why do you not—

**The Vice-Chairman:** I said we will come back to you on the next round, after Mr. Della Noce.

**Mr. Rodriguez:** I am not going to sit around and wait to hear a statement.

[Translation]

**M. Rodriguez:** J'ai tenu quelques audiences à Sudbury au sujet de la TPS, et l'un des témoins était Sudbury hydro. Pour expliquer ce que devront payer de plus les consommateurs de Sudbury pour l'électricité, cette commission a dit qu'ils paieront un treizième mois correspondant à la moyenne de leurs factures mensuelles. Cela vous paraît-il raisonnable?

**M. Rothman:** Un mois supplémentaire représente environ 1/12, soit 8 1/3 p. 100 environ, ce qui correspond assez bien au pourcentage que je vous ai indiqué. Mais les consommateurs devront payer un peu moins d'un mois supplémentaire, environ 7 p. 100. Je ne pense pas que les compagnies hydro-électriques aient de gros frais administratifs, mais je me trompe peut-être.

**M. Rodriguez:** Naturellement, les consommateurs de l'Ontario paient aussi la garantie de l'emprunt d'Ontario Hydro.

**M. Rothman:** Non. C'est maintenant qu'Ontario Hydro paie la garantie de l'emprunt.

**M. Rodriguez:** Oh! Je pensais qu'une taxe supplémentaire visait les utilisateurs d'Ontario Hydro.

**M. Rothman:** En effet. Actuellement, Ontario Hydro paie une taxe au gouvernement provincial; il s'agit en fait d'un droit correspondant à la garantie sur l'emprunt, droit qui n'est pas mis au compte des consommateurs.

**M. Rodriguez:** Mais c'est eux qui le payent.

**M. Rothman:** Oui, au bout du compte.

**M. Rodriguez:** Paieront-ils la TPS là-dessus?

**M. Rothman:** C'est une bonne question dont j'ignore la réponse.

**Le vice-président:** Nous allons passer maintenant à l'autre côté de la table. C'était votre dernière question. Nous vous rendrons la parole tout à l'heure. . . . Monsieur Della Noce.

**M. Rodriguez:** Non, non. Je vous demande tout simplement une minute.

**Le vice-président:** Nous devons donner à tous la possibilité de poser leurs questions. . . . Monsieur Della Noce.

**M. Rodriguez:** Un instant, s'il vous plaît! Écoutez ce qu'a dit le témoin; il a dit qu'il ignore la réponse à cette question. Je suis en train de lui demander de fournir au comité. . . . Je ne vais pas attendre que mon tour revienne. . .

**Le vice-président:** Monsieur Della Noce.

**M. Rodriguez:** Le témoin voudrait-il donner ce renseignement au comité?

**Le vice-président:** Monsieur Della Noce.

**M. Rodriguez:** Pourquoi est-ce que vous. . .

**Le vice-président:** J'ai dit que nous vous rendrons la parole au prochain tour, après M. Della Noce.

**M. Rodriguez:** Je ne vais pas rester à attendre la réponse à ce que je demande.

[Texte]

**The Vice-Chairman:** We will give time to all the members.

**Mr. Rodriguez:** [Inaudible—Editor]

**Mr. Della Noce:** Mr. Rothman, you are an economist and I am a businessman. Explain to me how, after you are saving 13.5% on equipment, 11% on communication, 9% on construction materials, consumers get no rebate. Two minutes ago Bell Canada, another big company, was here. They have a control; they do not have competition like you do. They have a control. This is a real control called the CRTC. You have the old boys, the old gang who go there—Hydro-Québec, the Minister of Energy. Most of the time it is like Quebec. It is not the Minister of Energy who decides, it is the Prime Minister. He is the real minister of energy, in my place anyway. Then they have 7.15 or 7 3/4 before they finally finish at 7. That is a deal; the old boys' gang decides for everything. How can you explain, you being an economist and me a businessman, why the consumer does not get a 1%, 2% or 3% saving? Bell Canada said they are going to save the consumer 4% and on long-distance calls they are going to save him 15%. They said that just an hour ago. Yet, Ontario Hydro is giving nothing. You do not pay tax. Explain that to me as an economist, because I cannot understand that.

**Mr. Rothman:** I am going to have some difficulty. Again, I did not look at these questions directly. The best information I have from our financial accounting people is that on our operation, maintenance and administration costs, we save about \$8 million a year as a result of the removal of the manufacturer's sales tax. There may be a little bit more than that in some administrative costs. We have to pay some people to keep after the sales tax rebates we are supposed to get so that we do get them. There are some pieces of Ontario Hydro's operation, certainly generating station operations, that are exempt from the manufacturer's sales tax. We therefore have people to administer that exemption and to make sure that we collect it. We have some savings in administrative costs, but we do not pay very much tax directly. That is why there would not be a very big saving to the consumer from the manufacturer's sales tax for Ontario Hydro electricity.

• 2010

**Mr. Della Noce:** Do you have a trained purchaser, one who buys all the goods for the company, for the Hydro corporation? Are they trained to make sure that the price of what they are going to buy, where they pay the tax, the old tax, is 13% off?

**Mr. Rothman:** Ontario Hydro buys hundreds of millions of dollars' worth of goods a year—

**Mr. Della Noce:** That is no surprise.

[Traduction]

**Le vice-président:** Tous les membres du comité pourront intervenir.

**M. Rodriguez:** [Inaudible—Éditeur]

**M. Della Noce:** Monsieur Rothman, vous êtes économiste et je suis homme d'affaires. Expliquez-moi comment il se fait que les consommateurs n'obtiennent aucun remboursement, alors que vous économisez 13,5 p. 100 sur l'équipement, 11 p. 100 sur les communications et 9 p. 100 sur les matériaux de construction. Une autre grande compagnie, Bell Canada, a comparu ici il y a deux minutes. Elle est assujettie à un contrôle, et contrairement à vous, elle n'a pas de concurrent. Le CRTC exerce sur elle un contrôle réel. Il y a tous les gros bonnets qui s'adressent à l'Office, Hydro Québec, le ministre de l'Énergie. La plupart du temps, c'est comme au Québec: ce n'est pas le ministre de l'Énergie qui prend les décisions, mais le premier ministre. C'est lui qui est vraiment ministre de l'Énergie, du moins dans ma province. Ils proposent 7,15 ou 7 3/4 pour obtenir finalement 7 p. 100. C'est un très bon pourcentage et les gros bonnets décident tout ce qu'ils veulent. Pouvez-vous m'expliquer, vous qui êtes économiste et moi homme d'affaires, pourquoi le consommateur n'obtient pas des économies de 1 p. 100, 2 p. 100 ou 3 p. 100? Bell Canada nous a dit que le consommateur allait économiser 4 p. 100 en plus des 15 p. 100 sur les appels interurbains. C'est ce que nous avons entendu il y a une heure. Or Ontario Hydro ne donne rien. Vous ne payez pas de taxe. Expliquez-moi cela puisque vous êtes économiste, parce que je n'y comprends rien.

**M. Rothman:** Ce sera assez difficile. Encore une fois, je n'ai pas examiné ces questions directement. D'après ce que m'ont expliqué nos comptables, je sais que nous allons économiser 8 millions de dollars par an sur nos frais de fonctionnement, d'entretien et d'administration grâce à la suppression de la taxe sur les ventes des fabricants. Certains frais administratifs pourront augmenter légèrement, car nous devons payer des gens afin qu'ils s'occupent de vérifier que nous recevons bien les remboursements de taxe que nous sommes censés obtenir. Certains éléments du fonctionnement d'Ontario Hydro dont les centrales hydro-électriques sont exempts de la taxe sur les ventes des fabricants. Nous avons des gens qui devront s'occuper de cette exemption pour s'assurer que nous en bénéficions. Nous réalisons certaines économies sur nos frais administratifs mais, directement, nous ne payons pas beaucoup de taxe. C'est pourquoi la taxe sur les ventes des fabricants ne permettra pas au consommateur de réaliser de très grosses économies en ce qui concerne les factures d'Ontario Hydro.

**M. Della Noce:** Avez-vous des acheteurs spécialisés responsables de l'acquisition de tous les produits pour votre compagnie? Sont-ils formés pour vérifier que les 13 p. 100 de l'ancienne taxe sont défalqués du prix des produits qu'ils vont acheter?

**M. Rothman:** L'Ontario Hydro achète pour des centaines de millions de dollars de produits chaque année. . .

**M. Della Noce:** Cela n'a rien d'étonnant.



[Text]

**Mr. Rothman:** —and construction machinery, equipment. It is hundreds of millions of dollars. We have very professional people who administer that purchasing department. I am sure they will do all they can to ensure that they get the best price available.

**Mr. Della Noce:** Hydro is quite big. As you said, they buy quite a bit of equipment. They buy trucks, they buy cars. You were paying tax on cars, 13%.

**Mr. Rothman:** Yes, I think we were.

**Mr. Della Noce:** You buy so much equipment and you only get a \$9 million rebate on tax? For all the two numbers you gave my colleague, Mr. Rodriguez, you only saved \$9 million?

I am a businessman, you are an economist. You know what? I do not believe your numbers. I would like to see these numbers.

**Mr. Rothman:** I will tell you, they are not my numbers, they are the accountants' numbers.

**Mr. Della Noce:** Your accountants'.

**Mr. Rothman:** Hydro's accountants'.

**Mr. Della Noce:** This has no sense. They all buy trucks, they all buy cars, they all buy equipment daily. They are paying tax on this equipment. The federal tax is hidden in the price. You cannot remove the federal tax now.

Of course, you may have something where you do not pay tax. I am not sure it is as much as you are saying. Maybe your accountants did not give you the right numbers.

**Mr. Rothman:** I will tell you, I called the accountants this morning. I had the same scepticism you do. I knew I was coming to this committee tonight, and I expected to get the same question you just asked.

This was the answer I got. I got it more than once. I share your scepticism, but all I can tell you is that this is the answer I received from the accountants.

I could go back and ask for more chapter and verse, but at this point that is the best information we have. This is the information we expect to be the impact of the goods and services tax, to be of some interest at the Ontario Energy Board hearings. They are starting at the beginning of June. My best information is that this 0.1% is the number we will give to the Ontario Energy Board as well.

**Mr. Della Noce:** I am asking this question because I asked the same question of Hydro-Québec. They will be here next week. You know what? I think you have the same accountant as Quebec; they are both wrong.

[Translation]

**M. Rothman:** ...et des matériaux et de l'équipement de construction qui représentent, encore une fois, des centaines de millions de dollars. Un personnel très compétent et responsable du service des achats. Je suis sûr qu'il fait de son mieux pour obtenir les meilleurs prix possibles.

**M. Della Noce:** Ontario Hydro est une très grande entreprise qui achète comme vous l'avez dit énormément d'équipement, de même que des camions et des voitures pour lesquels vous payez une taxe de 13 p. 100.

**M. Rothman:** En effet.

**M. Della Noce:** Vous achetez tant d'équipement alors que vous ne pouvez obtenir que neuf millions de dollars de remboursement sur la taxe? Par rapport à deux chiffres que vous avez donnés à mon collègue, monsieur Rodriguez, vous n'avez épargné que neuf millions de dollars?

Je suis homme d'affaires et vous êtes économiste. Permettez-moi de vous dire que vos chiffres ne m'inspirent pas confiance. J'aimerais les examiner.

**M. Rothman:** Je vous dirais que ce ne sont pas mes chiffres, mais ceux des comptables.

**M. Della Noce:** Mais ce sont vos comptables.

**M. Rothman:** Ce sont les comptables d'Ontario Hydro.

**M. Della Noce:** Tout cela est absurde. Quotidiennement, ils achètent tous des camions, des voitures et de l'équipement. Ils disent payer une taxe sur cet équipement. La taxe fédérale est cachée dans le prix. Vous ne pouvez pas supprimer actuellement la taxe fédérale.

Naturellement, il peut arriver que, pour certains produits ou services, vous ne payiez pas de taxe. Mais je ne suis pas convaincu que le pourcentage soit aussi élevé que vous le dites. Vos comptables ne vous ont peut-être pas donné les chiffres exacts.

**M. Rothman:** Permettez-moi de vous dire que je les ai appelés ce matin. J'avais quelques doutes comme vous. Je savais que je devais comparaître devant le comité ce soir, et je m'attendais à ce que vous me posiez cette question.

On m'a donc répondu plus d'une fois ce que je vous ai dit. Je partage votre scepticisme, mais tout ce que je peux vous dire c'est que les comptables m'ont donné cette réponse.

Je pourrai retourner leur demander davantage de renseignements, mais pour le moment, c'est tout ce que je suis en mesure de vous dire. D'après ce que nous savons, telle devrait donc être l'incidence de la taxe sur les produits et services, incidence qui pourrait intéresser l'Office de l'énergie de l'Ontario, lors de ses audiences. Ces dernières commenceront au début juin. Ce que je sais de plus précis, c'est ce 0,1 p. 100 que nous présenterons aussi à l'Office de l'énergie de l'Ontario.

**M. Della Noce:** Je vous pose cette question, car je l'ai posée aussi à Hydro Québec qui va comparaître ici la semaine prochaine. Vous avez peut-être le même comptable d'ailleurs puisque vos chiffres sont aussi erronés que les leurs.

[Texte]

I am wondering if the consumer, whom I try to represent as much as I can, is getting the real credit value from Hydro. They do have it from telephone companies where it is 4%—Bell Canada. They have a CRTC. Hydro—Québec and Ontario Hydro have a board, as you explained—as you tried to explain. I must tell you that you did not convince me at all, because it is the same thing in Quebec.

They say to ask one more, so we get you seven. They call that *commission parlementaire*. After four days, we have a decision. It is going to be seven. You know who decided that? The Prime Minister in Quebec.

I am sure it is the same commission here. That is why I am surprised. You have no competition. You said a good phrase, that there is competition and the price will be adjusted. I believe this, in equipment and so on. But Hydro has no competition. What guarantee do we have that they are going to adjust their price for the consumers?

You said a good word, you see, that the competition will adjust the price. This is true, I took a note. But what guarantee do I have that Ontario Hydro will adjust their price?

**Mr. Rothman:** Ontario Hydro has had as a goal, and I think sincerely pursues this goal, of keeping customer prices as low as possible.

**Mr. Della Noce:** At a 6.9% increase?

**Mr. Rothman:** Yes, 6.9% due to the tax.

● 2015

**Mr. Della Noce:** That is a whole lot more than inflation.

**Mr. Rothman:** Well, there was no tax before, and now there will be one.

In general, when Ontario Hydro pricing is criticized we are usually criticized for having prices that are too low. We have had criticism from the Economic Council of Canada, from Energy Probe, from various groups, that our prices are too low. We have also had criticism from other groups that our prices are too high.

**Mr. Della Noce:** What is this year's increase?

**Mr. Rothman:** The current request is for 7.8% on the rates, plus the 7% GST.

**Mr. Della Noce:** You said that 6.9% is because because we have the tax. This year it is 7.1% and the tax is not there yet.

**Mr. Rothman:** 7.8% without the tax. That is right.

**Mr. Della Noce:** 7.8% and the GST is not there yet.

**Mr. Rothman:** That is right.

**Mr. Della Noce:** What excuse are you going to give me? What excuse is Hydro going to give me if your increase this year is 7.8%?

**Mr. Rothman:** It will be 7.8% because we have had significant increases in other costs.

[Traduction]

Je me demande si Ontario Hydro essaie vraiment de faire bénéficier le consommateur—que j'essaie de représenter le mieux possible—des économies qu'elle réalise. Les compagnies de téléphone vont l'avantager dans la proportion de quatre p. 100; je veux parler de Bell Canada, qui est contrôlée par le CRTC. Comme vous l'avez expliqué ou comme vous avez essayé de l'expliquer, Hydro Québec et Ontario Hydro ont un conseil. Permettez-moi de vous dire que vous ne m'avez pas du tout convaincu, car c'est la même chose au Québec.

Ils demandent un point de plus, et ils obtiennent sept p. 100. Ils appellent cela une commission parlementaire. La décision est prise en quatre jours. On accorde donc sept p. 100. Mais qui a décidé cela? Le premier ministre du Québec.

Je suis sûr que c'est la même commission ici. C'est pourquoi je suis surpris. Vous n'avez pas de concurrence. Vous avez dit quelque chose d'intéressant, que grâce à la concurrence, les prix seront rajustés. J'en suis convaincu, c'est vrai aussi bien en ce qui concerne l'équipement que le reste. Mais Ontario Hydro n'a pas de concurrence. Quelle garantie avons-nous qu'elle rajustera ses prix pour les consommateurs?

Vous avez dit quelque chose de vrai à propos de la concurrence qui rajustera les prix. C'est tout à fait vrai, et j'en prends bonne note. Mais qui nous garantira que qu'Ontario Hydro va rajuster ses prix?

**M. Rothman:** Ontario Hydro a sincèrement pour objectif de maintenir des prix à la consommation aussi bas que possible.

**M. Della Noce:** Avec une augmentation de 6.9 p. 100?

**M. Rothman:** Oui, 6,9 p. 100 en raison de la taxe.

**M. Della Noce:** C'est beaucoup plus élevé que l'inflation.

**M. Rothman:** Eh bien, il n'y avait pas de taxe auparavant, et elle va s'appliquer maintenant.

En général, lorsqu'Ontario Hydro est critiquée pour ses prix, elle l'est en général parce qu'ils sont trop bas. Nous avons été ainsi critiqués par le Conseil économique du Canada, *Energy Probe*, et différents groupes. D'autres nous critiquent aussi parce que nos prix sont trop élevés.

**M. Della Noce:** Quelle est l'augmentation pour cette année?

**M. Rothman:** La demande actuelle est de 7,8 p. 100 sur les tarifs, plus les 7 p. 100 pour la TPS.

**M. Della Noce:** Vous avez dit que les 6,9 p. 100 s'expliquent par la taxe. Cette année, l'augmentation est de 7,1 p. 100 alors que la taxe n'est pas encore en vigueur.

**M. Rothman:** Il s'agit de 7,8 p. 100 sans la taxe, c'est exact.

**M. Della Noce:** 7,8 p. 100 alors que la TPS ne s'applique pas encore.

**M. Rothman:** C'est exact.

**M. Della Noce:** Quelles excuses allez-vous me donner? Quelles excuses Ontario Hydro va-t-elle me donner pour cette hausse de 7,8 p. 100 cette année?

**M. Rothman:** La hausse sera de 7,8 p. 100 en raison d'une majoration très importante d'autres coûts.

[Text]

**Mr. Della Noce:** So it is like Hydro Québec.

**Le vice-président:** Merci, monsieur Della Noce. Une dernière question, monsieur Boudria.

**Mr. Boudria:** I wish to make a point, Mr. Della Noce. I think there is one difference. If my memory serves me right from my days in the Ontario legislature, there is a regulatory body, although it has no quasi judicial power in Ontario, and I do not think there is a regulatory body in Quebec. It is a parliamentary committee that looks over it, and there is that distinct difference. It is a regulatory board in Ontario, not just a parliamentary committee. I think that is a distinction between the two provinces.

**Mr. Rothman:** We have quite a full set of hearings. One of the ways of knowing that our prices are kept close to our costs is that we do go through a full set of hearings. I believe that this question of whether it is only \$8 million in cost reduction due to the GST will be fully explored by both counsel for the Ontario Energy Board and by intervenors, with witnesses who are intimately familiar with the way those numbers were derived.

**Mr. Boudria:** Mr. Della Noce raised the question of why it is that Bell Telephone will be having net price reductions and in your case you will have increases.

Is it possible to get from you—not now, of course—examples of those things for which you may be tax-exempt already whereas corporations such as Bell Telephone may pay taxes on such items? I know you do not want to go and check their books to see what they do, but there are some things that should be reasonably obvious. For instance, does Bell Telephone pay tax on the cable it buys? Presumably it does. Is yours exempt? Do you pay tax on motor vehicles? You seemed to be a little uncertain a while ago.

There are questions like that which may assist us in understanding why two utilities will have such markedly different results from the application of a tax which is, after all, similarly applied in both cases. Could you venture to provide us with some information like that, sir?

**Mr. Rothman:** Certainly. One major thing I think is a big difference is that Bell Canada is subject to the existing telecommunications tax which is being removed, is it not, with the introduction of the goods and services tax?

**Mr. Boudria:** That is right.

**Mr. Rothman:** So they are currently subject to an 11% tax, and that 11% tax goes down to 7% under the goods and services tax, so—

**Mr. Boudria:** It is a little bit more complicated than that because the tax is not applied everywhere.

[Translation]

**M. Della Noce:** C'est comme dans le cas d'Hydro Québec.

**The Vice-Chairman:** Thank you, Mr. Della Noce. The last question, Mr. Boudria.

**M. Boudria:** Je voudrais préciser quelque chose, monsieur Della Noce. Je crois qu'il y a une certaine différence entre les deux. J'étais autrefois député de l'Assemblée législative de l'Ontario, et si mes souvenirs sont exacts, je crois qu'il existe dans cette province un organisme de réglementation n'ayant cependant pas de pouvoir quasi judiciaire, et je ne pense pas qu'il y en ait un au Québec. C'est une commission parlementaire qui examine cette question, et c'est là que se situe cette différence. L'Ontario possède un organisme de réglementation et pas simplement une commission parlementaire. Je pense que c'est la distinction entre les deux provinces.

**M. Rothman:** Nous tenons énormément d'audiences. Il est possible de savoir si nos prix correspondent assez fidèlement à nos coûts parce que nous participons à beaucoup d'audiences. Je crois que cette question de savoir si la réduction des coûts grâce à la TPS ne sera que de 8 millions de dollars, cette question, dis-je, sera examinée en détail par l'avocat de l'Office de l'énergie de l'Ontario ainsi que par d'autres intervenants, de même que par des témoins qui connaissent bien la façon dont on a établi ces chiffres.

**M. Boudria:** M. Della Noce a demandé pourquoi Bell Canada avait effectué une réduction nette de ses prix alors que vous avez augmenté les vôtres.

Pouvez-vous nous donner—pas tout de suite, bien sûr—des exemples de choses pour lesquelles vous pouvez être déjà exempté de la taxe, contrairement à des compagnies comme Bell Téléphone? Il n'est évidemment pas question que vous alliez vérifier ses livres pour voir ce qu'il en est, mais, dans certains cas, ces renseignements devraient être raisonnablement évidents. Par exemple, Bell Téléphone paie-t-elle la taxe sur les câbles qu'elle achète? Sans doute que oui. Les vôtres sont-ils exemptés de la taxe? Payez-vous une taxe sur les véhicules à moteur? Vous ne semblez pas en être très sûr il y a un instant.

De telles questions nous permettraient de comprendre pourquoi la mise en vigueur d'une taxe aurait des incidences si différentes sur deux services publics, alors que la taxe s'applique de la même façon dans les deux cas. Pourriez-vous nous donner des renseignements de ce genre, monsieur?

**M. Rothman:** Certainement. Il y a une très grande différence, car Bell Canada est assujettie à la taxe existante sur les télécommunications, taxe qui sera supprimée à la suite de la mise en place de la taxe sur les produits et services, n'est-ce pas?

**M. Boudria:** C'est exact.

**M. Rothman:** Elle est donc actuellement assujettie à une taxe de 11 p. 100 qui sera réduite à 7 p. 100 correspondant à la taxe sur les produits et services, de sorte que...

**M. Boudria:** C'est un peu plus compliqué que cela, car la taxe ne s'applique pas partout.



[Texte]

**Mr. Rothman:** I am sure it is more complicated than that. I am sure it is not applied at the same points, but the point is that they are subject to a tax currently at an 11% rate and they will be subject to a tax at a 7% rate. We are currently subject to no tax and will be subject to tax at a 7% rate. That is a large part of the difference, I think.

**The Vice-Chairman:** Is it possible for you to send that information to the standing committee at the beginning of next week?

• 2020

**Mr. Rothman:** I do not know how long it will take to compile. I can certainly try to have it by the beginning of next week. And unless I experience unforeseen difficulties, I should have it done by then.

**Mr. Della Noce:** Bell Canada provided us with a letter saying that its major supplier, Northern Telecom, had written them saying that they would reduce their price because of the GST. Has Hydro gotten any letters like that from its major suppliers?

**Mr. Rothman:** I do not know. I can find that out.

**Mr. Della Noce:** If you do, please send them to the committee.

**Le vice-président:** Le greffier de notre Comité communiquera avec M. Rothman pour prendre des dispositions à cet égard.

Monsieur Rothman, le Comité désire vous remercier d'avoir comparu devant lui aujourd'hui et d'avoir bien voulu répondre aux questions. On vous remercie aussi pour la qualité des renseignements que vous nous avez donnés. Ils nous seront sûrement utiles.

La séance est ajournée jusqu'au lundi 28 mai 1990 à 15h30.

[Traduction]

**M. Rothman:** Je suis sûr que c'est plus compliqué que cela. Je suis sûr qu'elle ne s'applique pas de la même façon, mais le fait est qu'elle est actuellement assujettie à une taxe de 11 p. 100, et qu'elle sera assujettie à une taxe de 7 p. 100. Actuellement, nous ne sommes pas visés par une taxe, et celle à laquelle nous serons assujettis sera de 7 p. 100. La différence s'explique en très grande partie par cela, me semble-t-il.

**Le vice-président:** Vous est-il possible d'envoyer ces renseignements au comité permanent au début de la semaine prochaine?

**M. Rothman:** Je ne sais pas combien de temps il faudra pour obtenir ces renseignements. Je vais essayer de vous les faire parvenir au début de la semaine prochaine. À moins d'avoir des difficultés imprévues, je pense que cela devrait être possible.

**M. Della Noce:** Bell Canada nous a montré une lettre où son principal fournisseur, Northern Telecom, s'engage à réduire ses prix à cause de la TPS. Avez-vous reçu des engagements semblables de vos principaux fournisseurs?

**M. Rothman:** Je ne sais pas. Je vais me renseigner.

**M. Della Noce:** Si vous en trouvez, je vous demanderais de les envoyer au comité.

**The Vice-Chairman:** The Committee Clerk will contact Mr. Rothman about that.

Mr. Rothman, the Committee would like to thank you for appearing today and for your willingness to answer our questions. We would also like to thank you for the quality of the information you provided, it will be most useful.

The Committee is adjourned until Monday May 28, 1990, at 3:30 pm.









If undelivered, return COVER ONLY to:  
Canadian Government Publishing Centre,  
Supply and Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:  
Centre d'édition du gouvernement du Canada,  
Approvisionnement et Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

---

#### WITNESSES

Samuel Slutsky, Cassels, Brock and Blackwell, Toronto, Ontario.

*From Bell Canada:*

Robin A. Hamilton Harding, Vice-President and Comptroller;

Dr. Dale F. Orr, Chief Economist;

Charles Campbell, Director of Commodity and Property Taxes.

*From Canadian Council of Grocery Distributors:*

Jacques Auger, President and Chief Executive Officer;

Milford C. Sorensen, Vice-Chairman of the Executive Committee.

*From Ontario Hydro:*

Mitchell Rothman, Chief Economist.

#### TÉMOINS

Samuel Slutsky, Cassels, Brock et Blackwell, Toronto.

*De Bell Canada:*

Robin A. Hamilton Harding, vice-président et contrôleur;

Dale F. Orr, économiste en chef;

Charles Campbell, chef divisionnaire aux taxes à la consommation et aux impôts fonciers.

*Du Conseil canadien de la distribution alimentaire:*

Jacques Auger, président et chef de la direction;

Milford C. Sorensen, vice-président du comité exécutif.

*De Hydro-Ontario:*

Mitchell Rothman, économiste en chef.

HOUSE OF COMMONS

CHAMBRE DES COMMUNES

Issue No. 66

Fascicule n° 66

Monday, May 28, 1990

Le lundi 28 mai 1990

Chairman: Garth Turner, M.P.

Président: Garth Turner, député

*Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de la*

## Consumer and Corporate Affairs and Government Operations

## Consommation et des Corporations et de l'Administration Gouvernementale

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), inquiry into the effect of the GST on prices and the role of the Consumer Information Office

WITNESSES:

(See back cover)

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, enquête sur l'effet de la TPS sur les prix et le rôle du Bureau d'information aux consommateurs

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-fourth Parliament,  
1989-90

Deuxième session de la trente-quatrième législature,  
1989-1990

STANDING COMMITTEE ON CONSUMER AND  
CORPORATE AFFAIRS AND GOVERNMENT  
OPERATIONS

*Chairman:* Garth Turner

*Vice-Chairman:* Jean-Marc Robitaille

Members

Don Boudria  
Bill Casey  
Gilbert Chartrand  
John E. Cole  
Louise Feltham  
Gabriel Fontaine  
Gabriel Larrivée  
Ron MacDonald  
Russell MacLellan  
John Rodriguez  
Roger Simmons  
Len Taylor—(14)

(Quorum 8)

Bernard G. Fournier

*Clerk of the Committee*

COMITÉ PERMANENT DE LA CONSOMMATION  
ET DES CORPORATIONS ET DE  
L'ADMINISTRATION GOUVERNEMENTALE

*Président:* Garth Turner

*Vice-président:* Jean-Marc Robitaille

Membres

Don Boudria  
Bill Casey  
Gilbert Chartrand  
John E. Cole  
Louise Feltham  
Gabriel Fontaine  
Gabriel Larrivée  
Ron MacDonald  
Russell MacLellan  
John Rodriguez  
Roger Simmons  
Len Taylor—(14)

(Quorum 8)

*Le greffier du Comité*

Bernard G. Fournier



## MINUTES OF PROCEEDINGS

MONDAY, MAY 28, 1990  
(80)

[Text]

The Standing Committee on Consumer and Corporate Affairs and Government Operations met at 3:37 o'clock p.m. this day, in Room 308 West Block, the Chairman, Garth Turner, presiding.

*Members of the Committee present:* Don Boudria, John E. Cole, Louise Feltham, Gabriel Fontaine, Gabriel Larrivée, Russell MacLellan, Jean-Marc Robitaille, John Rodriguez, Len Taylor and Garth Turner.

*Acting Members present:* Doug Fee for Gilbert Chartrand; Francis LeBlanc for Roger Simmons; Ricardo Lopez for Jean-Marc Robitaille; and Stan Wilbee for Bill Casey.

*Other Members present:* Mark Assad and Joe Comuzzi.

*In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament:* Margaret Smith, Research Officer.

*Witnesses: From the Business Council on National Issues:* Thomas d'Aquino, President and Chief Executive Officer; Robert Brown of Price Waterhouse, Tax Adviser to the Council. *From the Funeral Service Association of Canada:* Gilles Poirier, Past President; Robert Schaffner, President; Paul Carrothers, Director from Ontario. *From the Tourism Industry Association of Canada:* John Lawson, Executive Director. *From the Canadian Manufacturers Association:* Laurent Thibault, President; James Hutchison, Chairman, Taxation and Financial Policy Committee; Raymond Bourque, Chairman, Québec Division, Taxation Committee. *From the Canadian Bankers Association:* Allan Cooper, Vice-President and Director-Financial Affairs; Josée Bleau, Assistant Director, Taxation Services, National Bank of Canada. *From WCI Canada Ltd.:* Bill C. Luton, President and Chief Operating Officer; Richard W. Laba, Vice-President and Controller.

The Committee resumed its inquiry into the effect of the goods and services tax on prices and the role of the Consumer Information Office. (See *Minutes of Proceedings, Monday, May 7, 1990, Issue No. 56*).

Thomas d'Aquino made an opening statement and, with Robert Brown, answered questions.

Louise Feltham moved,—That the Committee proceed to sit *in camera* to discuss Committee business.

And debate arising thereon;

By unanimous consent, the motion was withdrawn.

The representatives of the Funeral Service Association of Canada made an opening statement and answered questions.

At 5:53 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 5:58 o'clock p.m., the sitting resumed.

John Lawson made an opening statement and answered questions.

## PROCÈS-VERBAL

LE LUNDI 28 MAI 1990  
(80)

[Traduction]

Le Comité permanent de la consommation et des corporations et de l'administration gouvernementale se réunit aujourd'hui à 15 h 37, dans la salle 308 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de Garth Turner (*président*).

*Membres du Comité présents:* Don Boudria, John E. Cole, Louise Feltham, Gabriel Fontaine, Gabriel Larrivée, Russell MacLellan, Jean-Marc Robitaille, John R. Rodriguez, Len Taylor et Garth Turner.

*Membres suppléants présents:* Doug Fee remplace Gilbert Chartrand; Francis LeBlanc remplace Roger Simmons; Ricardo Lopez remplace Jean-Marc Robitaille; Stan Wilbee remplace Bill Casey.

*Autres députés présents:* Mark Assad et Joe Comuzzi.

*Aussi présente:* Du service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Margaret Smith, attachée de recherche.

*Témoins:* Du Conseil canadien des chefs d'entreprises: Thomas d'Aquino, président-directeur général; Robert Brown, Price Waterhouse, conseiller fiscaliste pour le Conseil. *De l'Association des services funéraires du Canada:* Gilles Poirier, président sortant; Robert Schaffner, président; Paul Carrothers, administrateur de l'Ontario. *De l'Association de l'industrie touristique du Canada:* John Lawson, directeur exécutif. *De l'Association des manufacturiers canadiens:* Laurent Thibault, président; James Hutchison, président, Comité des taxes et des politiques financières; Raymond Bourque, président, Division du Québec, Comité des taxes. *De l'Association des banquiers canadiens:* Allan Cooper, vice-président et directeur des Affaires financières; Josée Bleau, directrice adjointe, Service de la fiscalité, Banque nationale du Canada. *De WCI Canada Limitée:* Bill C. Luton, président et chef de l'exploitation; Richard W. Laba, vice-président et contrôleur.

Le Comité examine l'incidence de la taxe sur les produits et services (TPS) sur les prix, ainsi que le rôle du Bureau d'information des consommateurs (voir les *Procès-verbaux et témoignages du lundi 7 mai 1990, fascicule n° 56*).

Thomas d'Aquino fait un exposé et, avec Robert Brown, répond aux questions.

Louise Feltham propose,—Que le Comité déclare le huis clos afin de délibérer de ses travaux.

Sur ce un débat s'ensuit.

Par consentement unanime, la motion est retirée.

Les témoins de l'Association des services funéraires font un exposé et répondent aux questions.

À 17 h 53, la séance est suspendue.

À 17 h 58, la séance reprend.

John Lawson fait un exposé et répond aux questions.

Laurent Thibault made an opening statement and, with James Hutchison and Raymond Bourque, answered questions.

Allan Cooper made an opening statement and, with Josée Bleau, answered questions.

Bill Luton made an opening statement and, with Richard W. Laba, answered questions.

At 8:58 o'clock p.m., the Committee adjourned until Tuesday, May 29, 1990 at 9:30 o'clock a.m.

Bernard G. Fournier

*Clerk of the Committee*

Laurent Thibault fait un exposé puis, avec James Hutchison et Raymond Bourque, répond aux questions.

Allan Cooper fait un exposé puis lui et Josée Bleau répondent aux questions.

Bill Luton fait un exposé et répond aux questions de même que Richard W. Laba.

À 20 h 58, le Comité s'ajourne au mardi 29 mai, à 9 h 30.

*Le greffier du Comité*

Bernard G. Fournier

[Texte]

## EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

Monday, May 28, 1990

• 1536

**The Chairman:** Ladies and gentlemen, we will begin our meeting now. We are continuing to hear testimony on the likely effects of the GST on consumers, consumer prices, and the effects of the proposed tax changes.

Witnesses, we welcome you and thank you very much for taking the time in your business schedule to be with us. At this point we would be pleased to hear any statements you might have for us and then we will have a few questions.

**Mr. Thomas d'Aquino (President and Chief Executive Officer, Business Council on National Issues):** Mr. Chairman, ladies and gentlemen, I am very pleased to have with me today Mr. Jock Finlayson, Vice-President and Director of Research; and Mr. Robert Brown, Vice-Chairman of Price Waterhouse and an adviser to the BCNI on tax policy issues.

Monsieur le président, je vais présenter mes remarques en anglais. S'il y a des questions par la suite, nous pourrons y répondre en anglais ou en français.

I would like to begin by saying that the Business Council on National Issues is very pleased to have this opportunity to appear before the House Standing Committee on Consumer and Corporate Affairs and Government Operations. I recognize that the committee is examining the impact of the proposed goods and services tax on consumer prices. But before addressing this important topic, I want to explain briefly why the Business Council has so strongly supported the goods and services tax.

The council is a national organization representing 150 chief executives of the largest companies in Canada. We represent major companies in all key industries: manufacturing, natural resources, transportation, retail, and financial services. The council is interested in a wide range of public policy issues and has a long-standing involvement in tax policy matters. For the past several years, we have advocated a major overhaul of Canada's antiquated sales tax system, particularly the existing manufacturers' sales tax.

The MST is a highly inequitable and inefficient type of tax. Indeed, its effects on the economy are so perverse that no other industrial country has seen fit to adopt such a tax. The MST puts Canadian exporters at a competitive disadvantage in international markets; discourages investment in machinery, equipment, and plants; and undermines the position of Canadian manufacturers trying to compete against imported products in the domestic market.

[Traduction]

## TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

Le lundi 28 mai 1990

**Le président:** Mesdames et messieurs, nous allons commencer. Nous poursuivons nos audiences sur les effets probables de la TPS sur les consommateurs, les prix à la consommation et également sur les effets des modifications fiscales prévues.

Nous souhaitons la bienvenue à nos témoins et nous les remercions de s'être libérés pour venir nous voir. Nous allons d'abord entendre avec plaisir toutes déclarations que vous avez à nous faire, puis nous vous poserons quelques questions.

**M. Thomas d'Aquino (président-directeur général du Conseil canadien des chefs d'entreprises):** Monsieur le président, mesdames et messieurs, je suis accompagné aujourd'hui de M. Jock Finlayson, vice-président et directeur de la Recherche, ainsi que de M. Robert Brown, vice-président de *Price Waterhouse* et conseiller auprès du CCCE pour les questions de politique fiscale.

Mr. Chairman, I shall make my remarks in English. As for the questions later on, we shall answer them either in English or French.

Pour commencer, je dirai que le Conseil canadien des chefs d'entreprises est heureux d'avoir l'opportunité de se présenter devant le Comité permanent de la consommation et des corporations et de l'administration gouvernementale de la Chambre des communes. Je constate que le comité examine la question spécifique de l'impact du projet de taxe sur les produits et services sur les prix à la consommation. Avant de traiter de cette question importante, je désire expliquer très brièvement les raisons pour lesquelles le Conseil soutient le projet de TPS.

Comme vous le savez sans doute, le Conseil est un organisme national qui représente 150 présidents-directeurs généraux des plus grandes entreprises au Canada. Nous représentons des entreprises de premier plan dans tous les principaux secteurs d'activité—l'industrie manufacturière, les ressources naturelles, les transports, la vente au détail et les services financiers. Le Conseil s'intéresse à une large gamme de questions de politiques nationales et il a depuis longtemps manifesté un intérêt particulier en ce qui touche à la fiscalité. Au cours des dernières années, nous avons proposé des changements majeurs au système désuet de taxe de vente, particulièrement en ce qui concerne la taxe sur les ventes des fabricants (TVF).

La TVF constitue une forme de taxe à la consommation hautement inéquitable et inefficace. C'est ainsi qu'en raison de ses effets pernicieux sur l'économie, aucun pays industrialisé n'a jugé opportun d'adopter un tel système de taxe. La TVF place les exportateurs canadiens dans une situation de désavantage compétitif sur les marchés internationaux; décourage les investissements en équipement et en infrastructures; et affaiblit la position des manufacturiers canadiens qui concurrencent des produits importés au sein du marché intérieur.



[Text]

Canada's leading economists and tax policy experts have long argued that our economy would benefit if we replaced the MST with a broadly based consumption tax that applies to all goods and services at the stage of final purchase. National consumption taxes of this type now exist in 20 of 24 member countries of the OECD, including, I am pleased to say, several governed by social democratic parties.

• 1540

In light of the MST's well-documented defects, we supported the federal government's decision to bring in the goods and services tax. The proposed GST package is not perfect, but it does represent a major improvement over the current federal sales tax regime. Now that the House of Commons has passed Bill C-62, we will be presenting our arguments to the Senate in the coming weeks.

The biggest concern about the GST is its potential impact on the overall rate of inflation. It is widely recognized that replacing the manufacturers sales tax with the GST will temporarily put some upward pressure on final consumer prices. But virtually all reputable forecasting groups expect that the resulting increase in inflation will be small and that it will take the form of a one-time price blip in 1991 when the GST is scheduled to be introduced. That is, there will be a one-time change in the price level, but no ongoing increase in the rate of inflation. We believe this assessment to be correct. The expectation that the GST will have only a small impact on inflation is based on several considerations. Let me outline those for you as we see them.

First, given current economic indicators and the stage of the business cycle we find ourselves in, the Canadian economy is likely to experience a period of slow growth through much of 1991. This should help to ease inflationary pressures in product, labour, and credit markets. The manufacturing sector is already in a recession, with the result that the rates of price inflation are easing in many key manufacturing industries. Stated simply, a slow economy makes the prospect of a GST-induced inflationary spiral highly unlikely.

Second, Canada's high level of import penetration, especially in the manufacturing sector, should also dampen price increases. Imports account for more than 35% of the value of total Canadian consumption of manufactured goods, and this figure has been rising steadily. Canadian manufacturers are acutely aware that unless they are price competitive they risk losing even more of their domestic markets to imports. This will encourage them to pass on to Canadian buyers any benefits associated with the elimination of the MST. I will have more to say about this in a moment.

Third, although some union leaders say they will press for higher wage increases because of concerns over the GST, the fact is that most Canadian private-sector employers are in no position to grant large wage increases. Corporate profits

[Translation]

Les principaux économistes au Canada ainsi que les experts en politique fiscale ont longtemps expliqué que notre économie bénéficierait d'un remplacement de la TVF par une taxe à la consommation basée sur une large assiette, et qui s'appliquerait à tous les biens et services au stade de l'achat final. Des taxes à la consommation de ce type existent à l'heure actuelle dans 20 des 24 pays membres de l'OCDE, y compris divers pays ayant des gouvernements socio-démocrates.

À la lumière des défauts bien documentés de la TVF, nous avons soutenu la décision du gouvernement fédéral de mettre en place une taxe sur les produits et services. L'actuel projet de TPS n'est pas parfait, mais il représente une amélioration majeure par rapport à l'actuel régime de taxe de vente. La Chambre des communes ayant approuvé le projet de loi C-62, nous présenterons nos arguments au Sénat dans les semaines à venir.

La principale préoccupation concernant la TPS est son impact potentiel sur l'inflation. On pense communément que le remplacement de la taxe sur les ventes des fabricants par la TPS fera monter temporairement les prix à la consommation. Toutefois, la quasi-totalité des analystes sérieux prévoient que la hausse de l'inflation résultant de l'application de la TPS sera faible et qu'elle prendra la forme d'une augmentation unique des prix en 1991, au moment prévu de l'entrée en vigueur de la TPS. Ceci veut dire qu'il n'y aura qu'un changement en une fois du niveau des prix, mais pas d'accroissement continu du taux d'inflation. Nous croyons que cette analyse est juste. La prévision selon laquelle la TPS n'aura que peu d'impact sur l'inflation est basée sur plusieurs considérations que je vais vous énumérer.

En premier lieu, étant donné les indicateurs économiques actuels et l'étape du cycle économique dans laquelle nous nous trouvons, il est probable que l'économie canadienne connaisse une période de faible croissance durant la majeure partie de l'année 1991. Ceci devrait aider à diminuer les pressions inflationnistes sur les marchés des produits, du travail et du crédit. Le secteur manufacturier fait déjà face à une récession, ce qui se traduit par une diminution dans de nombreuses industries manufacturières clés. En termes simples, un ralentissement de l'économie rend la perspective d'une spirale inflationniste causée par la TPS fort peu probable.

En second lieu, le haut niveau de pénétration du marché canadien par les importations, particulièrement dans le secteur manufacturier, devrait aussi atténuer l'augmentation du prix des biens produits par les entreprises canadiennes. Les importations représentent plus de 35 p. 100 de la valeur totale de la consommation canadienne de produits manufacturés, et ce chiffre augmente de façon constante. Les manufacturiers canadiens sont pleinement conscients qu'à moins d'être compétitifs au niveau de leurs prix, ils risquent de perdre une part encore plus grande du marché intérieur au profit des importations. Ceci les encouragera à transmettre aux consommateurs canadiens, tout bénéfice découlant de l'élimination de la TVF. J'aurai plus à dire à ce sujet dans un moment.

En troisième lieu, bien que certains dirigeants syndicaux aient indiqué qu'ils chercheraient à obtenir des augmentations de salaire plus élevées en raison de l'imposition de la TPS, le fait est que la plupart des

[Texte]

are falling sharply in many industries, markets are soft, business bankruptcies are up, and debt-equity ratios have risen. These conditions should prompt companies to vigorously resist inflationary wage demands. We hope that public-sector employers, at all levels of government, will show the same resolve.

In considering the issue of wage behaviour, it is important for Canadians to understand that the higher prices charged for some goods and many services following the introduction of the GST will not generally accrue to the private sector, but instead will take the form of revenue increases for government. Thus, under the GST, private-sector employers generally will not have increased revenues or improved profit margins from which they can afford to provide larger wage increases.

Finally, evidence from abroad also suggests that the GST will not cause a serious run-up in Canadian inflation. Dr. Alan Tait, who recently completed a comprehensive study of value-added tax systems for the International Monetary Fund, had this to say about the impact of taxes on inflation:

Most governments and the public anticipate with trepidation the effect on prices of introducing a value-added tax. However, the evidence shows that in most countries the introduction of VAT, or a change in VAT rates, is not inflationary; the change might lead to a once and for all shift in prices, but not to an acceleration of price changes.

• 1545

Substituting a 7% GST for the existing 13.5% MST will affect Canadian industries and individual firms in widely varying ways. To understand why, it is essential to recognize that the effective rate of the MST measured at the retail level differs considerably across product categories. The effective tax rate for a particular manufactured good depends in part upon the number of stages in the distribution chain through which it passes prior to reaching the final consumer.

In general, the fewer intermediate stages a product passes through, the higher will be the effective MST rate embodied in its final retail price.

At present the MST applies only directly to about one-third of all the goods and services consumed in the Canadian marketplace. Net price reductions associated with shifting from the MST to the GST primarily will be restricted to

[Traduction]

employeurs du secteur privé au Canada ne sont pas en mesure d'accorder de fortes augmentations de salaire. Les bénéfices des sociétés diminuent de façon marquée dans de nombreuses industries, les marchés sont incertains, les faillites d'entreprises augmentent et le niveau d'endettement des entreprises s'est accru. Ces conditions devraient pousser les entreprises à résister vigoureusement à ces revendications salariales inflationnistes. Nous espérons que les employeurs du secteur public, à tous les niveaux de gouvernement, feront preuve de la même détermination.

Quant à la question des comportements salariaux, il est important que les Canadiens comprennent que les prix plus élevés de certains produits et de nombreux services résultant de l'introduction de la TPS n'iront généralement pas au secteur privé, mais prendront plutôt la forme d'une augmentation des revenus du gouvernement. Donc, sous le régime de la TPS, les employeurs du secteur privé ne disposeront généralement pas de revenus supplémentaires ou de marges de bénéfice plus élevées, grâce auxquels ils pourraient se permettre d'accorder de plus grosses augmentations de salaire.

Enfin, des études de l'étranger montrent que la TPS n'entraînera pas de poussée importante de l'inflation au Canada. M. Alan Tait, qui a récemment achevé une étude exhaustive de systèmes de taxe sur la valeur ajoutée pour le Fonds monétaire international, a dit ce qui suit sur l'impact de telles taxes sur l'inflation:

La plupart des gouvernements et le public attendent avec une vive inquiétude les effets sur les prix de l'introduction d'une taxe sur la valeur ajoutée. Toutefois, les faits montrent que dans la plupart des pays, l'introduction de la TVA, ou une modification des taux de TVA, n'est pas inflationniste; une telle modification pourrait mener à un seul et unique changement des prix, mais non pas à une accélération du changement des prix.

Le remplacement de l'actuelle taxe sur les ventes des fabricants de 13,5 p. 100 par une TPS de 7 p. 100 affectera les industries canadiennes et les différentes firmes à des degrés très divers. Pour comprendre ceci, il est essentiel de reconnaître que le taux réel de la TVF, mesuré au niveau de la vente, diffère considérablement selon les catégories de produits. Le taux réel de la taxe pour un produit manufacturé particulier dépend en partie du nombre d'étapes dans la chaîne de distribution par laquelle il passe avant d'atteindre le consommateur final.

En général, moins il y a d'étapes intermédiaires par lesquelles passe un produit, plus le taux réel de la TVF inclus dans le prix final d'achat du produit est élevé.

À l'heure actuelle, la TVF ne s'applique directement qu'à environ un tiers de tous les produits et services consommés sur le marché canadien. Les réductions nettes de prix liées au passage de la TVF à la TPS seront



*[Text]*

certain items falling within these product categories. Retail prices for a number of manufactured goods whose current effective MST tax rate exceeds 7% should fall. Automobile prices, for example, are expected to drop by up to 4%. Prices for goods whose effective MST rate is less than 7% are likely to increase. Prices for most services which are currently untaxed also will rise.

However, the extent to which prices for some goods and services rise once the GST is in place will vary, and in this connection it is worth noting that some businesses will find it impossible to pass on the full cost of the GST to the final consumer. They will have to absorb part of the cost themselves in the form of lower profit margins. This situation is most likely to occur in industries where market conditions are soft.

This brings me to the issue of whether businesses currently paying the MST will actually adjust their prices to reflect the removal of this tax prior to levying the new GST. Like several other business organizations, we in the Business Council have urged our member companies to do so. A number of major manufacturers have publicly committed themselves to pass on to their consumers the benefits arising from the removal of the MST.

But more significant than this public commitment by leading corporations is the fact that the fundamental characteristics of the Canadian marketplace will require businesses to take account of the removal of the MST and its replacement with the GST in their pricing behaviour.

Canadian manufacturers, as well as retailers, who sell to the final consumer operate, as you know, in a highly competitive marketplace. They face tough competition from imports, and increasingly knowledgeable and demanding customers. Overall it is fair to say that the Canadian business marketplace is becoming more competitive because of trends such as the explosive growth of new businesses, steady advances in technology, growing imports, and lower Canadian tariffs under the Free Trade Agreement and the GATT. Thus, if a particular business decides to try to increase its net profit margin when the changeover in sales tax occurs next year, it probably will discover that one or more of its competitors have reduced their prices in order to gain market share.

In short, Mr. Chairman, there are strong reasons to believe that this competitive dynamic will, to a large extent, discipline business pricing decisions when the switch from the MST to the GST takes place.

Let me address a final issue, that of a consumer information office. The Minister of Consumer and Corporate Affairs has indicated that the government is considering establishing a consumer information office to monitor the effects of the changeover in sales taxes.

*[Translation]*

essentiellement limitées à certains produits compris dans ces catégories. Les prix au détail de nombreux produits manufacturés dont le taux réel actuel de TVF est élevé—supérieur à 7 p. 100—devraient diminuer. Les prix des automobiles, par exemple, devraient subir une diminution allant jusqu'à 4 p. 100. Les prix des produits dont le taux réel de TVF est de moins de 7 p. 100 devraient augmenter. Les prix de la plupart des services—qui à l'heure actuelle ne sont pas sujet à une taxe—devraient aussi augmenter.

Cependant, l'ampleur de l'augmentation du prix de certains produits et services suite à l'application de la TPS sera variable. Sur ce point, il faut noter que pour certaines entreprises, il sera impossible de transmettre la totalité du coût de la TPS au consommateur final. Elles devront absorber elles-mêmes une partie de ce coût sous la forme d'une réduction de leurs marges de bénéfice. Cette situation sera la plus probable dans le cas d'industries où le marché est incertain.

Ceci m'amène à la question de savoir si les entreprises qui actuellement sont sujettes à la TVF ajusteront leurs prix pour refléter l'élimination de cette taxe avant l'application de la nouvelle TPS. Comme plusieurs autres organismes du monde des affaires, nous, au Conseil, avons encouragé nos membres à le faire. Un certain nombre de grands manufacturiers se sont engagés publiquement à transmettre à leurs clients les économies découlant du retrait de la TVF.

Mais encore plus significatif que cet engagement public par des entreprises de premier plan, est le fait que les caractéristiques fondamentales du marché canadien obligeront les entreprises à tenir compte du retrait de la TVF et de son remplacement par la TPS dans la fixation de leurs prix.

Les manufacturiers canadiens—de même que les détaillants qui vendent au consommateur final—évoluent au sein d'un marché hautement compétitif. Ils font face à une concurrence soutenue de la part de produits importés, ainsi qu'à des clients de plus en plus informés et exigeants. De façon générale, on peut dire que le marché canadien devient de plus en plus compétitif en raison de tendances telles que la croissance explosive de nouvelles entreprises, du progrès technologique constant, de l'augmentation des importations et de la baisse des tarifs douaniers sous l'influence de l'Accord du libre-échange et du GATT. Donc, si une entreprise décide d'augmenter sa marge nette de bénéfice au moment du changement de taxe de vente l'an prochain, elle découvrira probablement qu'un ou plusieurs de ses concurrents auront réduit leurs prix de façon à accroître leur part de marché.

En bref, il y a de bonnes raisons de croire que cette dynamique compétitive aura pour effet de discipliner les décisions des entreprises en matière de prix lorsqu'aura lieu le passage de la TVF à la TPS.

Je vais maintenant aborder une dernière question, celle de la création d'un bureau d'information aux consommateurs. Le ministre de la Consommation et des Corporations a indiqué que le gouvernement envisage d'établir un bureau d'information aux consommateurs dans le but de suivre les effets du changement de taxe de vente.



[Texte]

We believe that such an office could in fact play a useful role. Implementation of the GST will amount to a significant change in our tax system, one that may cause confusion for many Canadians. A government information office could help to lessen the confusion. For example, such an office could provide consumers with information that explains the shift from the MST to the GST and what this means in practice; identify in a general way which product categories should experience net price reductions and which will see higher prices under the new GST sales tax regime; and carry out research and monitoring activities.

• 1550

While we support the idea of an information office dedicated to helping consumers understand the new tax system, we see no need for the government to seek authority to dictate or to roll back prices. Once the GST is in place, businesses should remain free to set and adjust their prices in accordance with the same competitive marketplace imperatives that have worked effectively for Canadian consumers in the past.

Nor do we believe that an information office should engage in highly publicized witch-hunts. Its mandate should be primarily educational and informational, not that of seeking publicity. To play a constructive role, a consumer information office might also be staffed with analysts who have the understanding of the manufacturers sales tax and who have the capability to analyse how the shift from the MST to the GST will actually affect industries and companies.

This concludes our presentation. We would be pleased to respond to any questions the members of the committee may have. Thank you.

**Mr. MacLellan (Cape Breton—The Sydneys):** Thank you very much, Mr. d'Aquino, gentlemen, for taking the time to appear before the committee this afternoon. I thank you for your brief, as well; it sets out a good many of your policies clearly and distinctly.

I would like to refer to the brief on page 6, where you say that once the GST is in place businesses should remain free to set and adjust their prices in accordance with the same competitive marketplace imperatives that worked effectively for the Canadian consumers in the past. You also say:

Nor do we believe that an information office should engage in highly publicized "witch hunts". Its mandate should be to be primarily educational and informational, not publicity-seeking.

There are those whom Consumer and Corporate Affairs have tentatively talked about as a function of the information office who they felt were not abiding by the requirement, albeit not an optional requirement, of passing along the manufacturers sales tax to the consumer. How would you categorize that list?

**Mr. d'Aquino:** I presume what is meant by that question is whether individual companies should be identified, or people who are basically slipping out of line.

[Traduction]

Nous croyons qu'un tel bureau pourrait jouer un rôle utile. L'entrée en vigueur de la TPS constituera un changement important de notre système fiscal, qui pourrait causer une certaine confusion pour de nombreux Canadiens. Un bureau d'information gouvernemental pourrait aider à réduire cette confusion. Un tel bureau pourrait par exemple fournir aux consommateurs des renseignements expliquant les conséquences pratiques du passage de la TVF à la TPS; identifier de façon générale les catégories de produits qui devraient bénéficier de réductions de prix, et celles qui subiront des augmentations de prix, sous le nouveau régime de la TPS; et entreprendre des activités de recherche et de surveillance.

Bien que nous soutenions l'idée d'un bureau d'information destiné à aider les consommateurs à comprendre le nouveau système de taxe de vente, nous ne voyons pas la nécessité pour le gouvernement d'acquiescer l'autorité de dicter une diminution des prix. Une fois la TPS en place, les entreprises devraient demeurer libres d'ajuster leurs prix en fonction des mêmes impératifs de marché concurrentiel qui ont fonctionné de manière efficace pour les consommateurs canadiens dans le passé.

Nous ne croyons pas non plus, qu'un bureau d'information devrait s'engager dans des chasses aux sorcières à grand renfort de publicité. Son mandat se doit d'être principalement de nature éducative et instructive, et non de nature publicitaire. Pour jouer un rôle constructif, un bureau d'information aux consommateurs se doit aussi d'être doté d'analystes, qui comprennent la taxe sur les ventes des fabricants, et qui sont en mesure d'analyser la manière dont le passage de la TVF à la TPS affectera les industries et les entreprises.

Monsieur le président, ceci conclut notre déclaration. Nous serions heureux de répondre à toute question de la part des membres du comité. Merci.

**M. MacLellan (Cape Breton—The Sydneys):** Merci beaucoup, monsieur d'Aquino, messieurs, de vous être libérés pour nous rencontrer cet après-midi. Je vous remercie également pour votre mémoire, qui énonce clairement et distinctement les politiques de votre Conseil.

Je me réfère à la page 5 de votre mémoire où vous dites qu'avec la TPS les entreprises devraient demeurer libres d'ajuster leurs prix en fonction des mêmes impératifs de marché concurrentiel qui, par le passé, ont donné de si beaux résultats pour les consommateurs canadiens. Vous dites également:

Nous ne croyons pas non plus, qu'un bureau d'information devrait s'engager dans des chasses aux sorcières à grand renfort de publicité. Son mandat se doit d'être principalement de nature éducative et instructive, et non de nature publicitaire.

Le ministère de la Consommation et des Corporations a mentionné des compagnies qui pourraient ne pas respecter cette exigence, qui n'a rien de facultatif, et ne pas répercuter les économies réalisées avec la disparition de la TVF sur les consommateurs. Comment décririez-vous cette liste?

**M. d'Aquino:** J'imagine que vous me demandez si certaines compagnies devraient être identifiées, si les gens qui ne jouent pas le jeu devraient être mentionnés.

[Text]

**Mr. MacLellan:** Yes.

**Mr. d'Aquino:** Incidentally, when I was referring to publicity-seeking and witch-hunting, I was not assuming that instances that are demonstrably and without the slightest difficulty of being proven to be out of line should not in fact be raised. So please do not conclude that the use of "witch-hunt" or "publicity-seeking" means that you must not say anything of any consequence or of any substance, or that no pricing behaviour that is out of line should be identified. No, I do make a distinction between those two things.

Upon what criteria that would be based would be the critical thing. The point I would make is that it would have to be demonstrable, it would have to be proven. In other words, there would have to be more than just a *prima facie* case. There would have to be clear evidence of what I would call behaviour that is well beyond the pale.

**Mr. Robert Brown (Tax Adviser, Business Council on National Issues):** It is also necessary to remember that we do live in an inflationary economy with 5%-a-year inflation, which has nothing to do with GST, and corporations and producers find every year a necessity to raise their prices in line with increases in costs which again have nothing to do with taxes or the GST. It is necessary clearly to distinguish the unfortunate but inevitable increases in prices that are built into our system from an inflationary blip about the GST. The commitment that can be expected of business is that they will take the savings in MST into account and reduce the prices on that account, but it does not mean that there will not be other increases.

• 1555

**Mr. MacLellan:** Mr. d'Aquino, when you say the list should include demonstratively proven cases where the MST has not been passed along, I suggest that maybe that is going to be a very short list because of the difficulty, particularly with large corporations, of exactly proving what the MST was in the first place and, second, whether it has been passed along.

Has your association discussed among its executives or with member companies exactly what the various corporations would be prepared to do and accept as government investigation of their books and procedures to determine exactly what has been passed along?

**Mr. d'Aquino:** No, we have not discussed that question in the detail that you have talked about. I suppose we have been waiting to see what the recommendations of this committee would be and certainly what the approach of such an information office would be. The presumption of an information office is not one that is going to seize books and carry out all sorts of Draconian activity. We would be strongly opposed to a highly interventionist role on the part of such an information office.

[Translation]

**M. MacLellan:** Oui.

**M. d'Aquino:** Soit dit en passant, quand j'ai parlé d'un mandat publicitaire et d'une chasse aux sorcières, je ne voulais pas dire qu'il ne fallait rien faire dans le cas de tricherie évidente, de cas qui ne font pas le moindre doute. N'allez donc pas penser qu'en parlant de «chasse aux sorcières» ou de «mandat publicitaire», je voudrais vous empêcher d'aborder des questions de fond ou d'exposer ceux qui pratiquent des prix qui, de toute évidence, ne sont pas acceptables. Non, je fais bien une distinction entre ces deux choses.

Maintenant, reste à déterminer les critères, et c'est là que cela devient difficile. À mon avis, ce genre de cas doit être démontré, absolument prouvé. Autrement dit, on ne peut se contenter d'un *prima facie*. Il faudrait posséder des preuves et établir qu'un comportement est intolérable.

**M. Robert Brown (conseiller fiscal, Conseil canadien des chefs d'entreprises):** Il faut également se souvenir que nous vivons dans un climat inflationniste, que nous subissons une inflation de 5 p. 100 par année, et que cela n'a rien à voir avec la TPS. Chaque année les sociétés et les producteurs sont forcés d'augmenter leurs prix pour tenir compte d'augmentations de coûts qui n'ont rien à voir avec les taxes ou avec la TPS. De toute évidence, il faut faire une distinction entre les augmentations de prix malheureuses, mais inévitables, qui font partie de notre système inflationniste et une poussée inflationniste provoquée par la TPS. Tout ce qu'on peut demander à l'entreprise privée, c'est qu'elle répercute les économies réalisées avec la disparition de la TVF et qu'elle réduise ses prix, mais ce n'est pas cela qui empêchera des augmentations sur d'autres plans.

**M. MacLellan:** Monsieur d'Aquino, quand vous dites que les cas où il est établi que les compagnies n'ont pas répercuté les économies réalisées grâce à la disparition de la TVF devraient figurer sur cette liste, cela risque d'être une liste assez courte parce qu'il va être très difficile, surtout dans le cas de grosses sociétés, de prouver quel était le taux de la TVF au départ et également de prouver que les économies n'ont pas été transmises.

Est-ce que vous avez discuté entre vous ou avec les compagnies membres de votre association de ce que les sociétés seraient prêtes à accepter comme contrôle gouvernemental? Dans quelle mesure accepteraient-elles que le gouvernement examine leurs livres et leurs procédures pour déterminer exactement dans quelle mesure les économies ont été transmises?

**M. d'Aquino:** Non, nous n'avons pas discuté en détail de cet aspect-là. En fait, nous attendions probablement de connaître les recommandations de ce comité et également l'orientation de ce bureau d'information. On suppose que ce bureau ne saisisait pas les livres et ne se livrerait pas à toutes sortes d'activités draconiennes. Il ne faudrait pas qu'il adopte une attitude hautement interventionniste.



[Texte]

I come back to what Mr. Brown has said. There might be a whole variety of factors at play, but suffice it to say on the question of what is it that we have discussed, I think it is indicative of the fact that the chairman and chief executive officer of Dupont Canada, who also happens to be the chairman of the Business Council on National Issues, under his own signature wrote to all 150 chief executive officers within the BCNI recommending to them that they put in place the necessary mechanisms to ensure that the benefit of the removal of the MST and the adoption of the GST would in fact be passed on to consumers.

I know others may have done it, but I know of no other organization that has taken that step. That step was taken fairly recently and the initial response to the chairman's memorandum has been a very positive one.

**Mr. MacLellan:** In relation to the negotiation and information with member companies, I also wondered if you had an opportunity to talk to them about the visibility requirement of the GST, that it in fact be visible and distinct on any prices and not included in the general price; that is, that it would not be a hidden tax supposedly, like the manufacturers' sales tax, but would be evident as separated from the sale price itself. Have you talked to the companies about that?

**Mr. Brown:** Yes. The position of the BCNI is that the tax should desirably be disclosed and that has been argued before. I think for the vast majority of businesses it will be disclosed very specifically as an add-on.

There is one group of businesses, some of the small businesses in Canada, which unfortunately do not have electronic point-of-sale information recording or cash registers, and which will have a particular difficulty in that transition period because goods are subject to both federal tax and provincial tax and the machines simply will not cope. They may well have to, for a transitional period, include the federal tax in the base. But I think you will find a great majority of other businesses do disclose it separately.

**The Chairman:** This committee has been hearing an awful lot of testimony. We have heard Dupont making this commitment—Sears, General Motors, Ford, Automotive Dealers Association, Northern Telecom. We have had a lot of organizations give a public commitment.

I sort of hear a public commitment from you and I am wondering if BCNI is going on record today as saying that you believe the FST should be removed, and you are going on record today saying that you are urging all of your members to do that. Are you trying to get a commitment from all of your members?

• 1600

**Mr. d'Aquino:** Mr. Chairman, we have done a number of things. First of all some time ago, at least six to eight months ago, a public commitment was made by the BCNI very early on that this would be a highly desirable thing to happen. We said that publicly.

[Traduction]

Je reviens à ce que M. Brown a dit. Toute une série de facteurs peuvent entrer en ligne de compte, mais pour vous donner une idée des questions dont nous avons discuté, je dirai que le président-directeur général de Dupont Canada, qui se trouve à être également président du Conseil canadien des chefs d'entreprises, a écrit personnellement aux 150 chefs d'entreprise du CCCE pour leur recommander de mettre en place des mécanismes qui permettront de transmettre aux consommateurs les avantages de la suppression de la TVF.

D'autres ont peut-être fait la même chose, mais je ne connais pas d'organismes qui aient pris une telle mesure. C'est assez récent, et les premières réactions qui nous sont parvenues ont été très positives.

**M. MacLellan:** À propos des négociations et des échanges d'informations avec vos compagnies membres, avez-vous eu l'occasion de leur parler de l'exigence de visibilité à laquelle est assujettie la TPS. Cette taxe doit être bien visible, distincte des autres composantes du prix et elle ne doit pas figurer dans le prix de vente. Autrement dit, ce ne serait pas une taxe cachée comme la taxe sur les ventes des fabricants, mais une taxe à part, séparée du prix de vente. En avez-vous parlé aux compagnies?

**M. Brown:** Oui. Le CCCE estime que cette taxe doit être bien indiquée, et d'ailleurs, ce n'est pas la première fois qu'on en parle. La grande majorité des entreprises vont indiquer séparément le montant de cette taxe.

Il y a un groupe d'entreprises, une partie des petites entreprises canadiennes, dont les caisses enregistreuses n'indiquent malheureusement pas automatiquement ce type d'information. Pour ces entreprises, la période de transition sera particulièrement difficile parce qu'il faudra appliquer la taxe fédérale et la taxe provinciale, et les machines ne le feront pas. Pendant cette période de transition, elles seront donc peut-être obligées d'inclure d'avance la taxe fédérale dans le prix de vente. Cela dit, la grande majorité des autres entreprises l'indiqueront séparément.

**Le président:** Nous avons entendu d'innombrables témoignages; nous avons entendu Dupont prendre ce genre d'engagement, Sears, General Motors, Ford, l'Association des vendeurs d'automobiles, Northern Telecom. Un grand nombre d'organisations ont pris cet engagement en public.

Aujourd'hui, je vous entends prendre un engagement également, et je me demande si le CCCE va nous annoncer aujourd'hui par votre entremise que la taxe de vente fédérale devrait être supprimée et si vous allez prier publiquement tous vos membres de le faire. Est-ce que vous essayez d'obtenir un tel engagement de la part de vos membres?

**M. d'Aquino:** Monsieur le président, nous avons fait un certain nombre de choses. Pour commencer, il y a quelque temps, au moins six ou huit mois, le CCCE a déclaré publiquement que ce genre de chose était extrêmement souhaitable. C'est ce que nous avons annoncé publiquement.



[Text]

Since then, the chairman of the council has written to each chief executive officer requesting that each, in his or her own capacity, follow up on that. Most the companies you mentioned a moment ago are all standing members of the BCNI, all of whom have notified us of their intention to do so. There will be others as well.

When it comes to the role of so-called big business in Canada, I think the indications we have seen, the commitments we have seen and some of the follow through that is in trend right now, lead us to be very encouraged as to what will happen.

In short, the answer is, yes, we are publicly committed to it. We have repeated that public commitment, not just in the two instances but in numerous of my public statements that commitment has been repeated over and over again.

**The Chairman:** Do you think Canadians understand the GST right now?

**Mr. d'Aquino:** Mr. Chairman, on all key public policy issues these days there seems to be a shortage of understanding among our fellow Canadians, not just on GST. Given the strength of opposition to the GST, I think there is still profound misunderstanding as to what it is all about. I like to think, however, that understanding has improved over the course of the last three months.

**The Chairman:** Do you the government should spend a tonne of money educating people?

**Mr. d'Aquino:** Mr. Chairman, what is a tonne of money?

**The Chairman:** Do you think the government should spend what is necessary to get Canadians to understand the tax or do you think that is wasteful?

**Mr. Boudria (Glengarry—Prescott—Russell):** Say \$14 million, Mr. Chairman.

**The Chairman:** As a rough number.

**Mr. d'Aquino:** I think the Government of Canada should always do whatever it takes to get people to understand the question. I think it is one of the great tragedies of any political system that we should be having long and desperate and highly divisive debates in the country, when the polls show over and over again that the vast majority of people do not know what the issues are.

I think it is a shameful manifestation of the breakdown of democracy, perhaps a breakdown of leadership, call it whatever you may. I think it is telling that two or three of the major issues most dividing Canadians today repeatedly are reflected in all the polls that are given, issues that people do not understand, up to 60% and 70%. . . whose fault is that? I suppose ultimately it depends on our political leadership to fulfil that responsibility; as I said, it is a tragedy.

**The Chairman:** This committee, assuming its mantle of leadership, would then in your estimation recommend a consumer information office, which had a key educational role.

[Translation]

Depuis lors, le président du Conseil a écrit à chacun des directeurs généraux pour lui demander de donner suite à cet engagement dans sa propre entreprise. La plupart des compagnies que vous avez citées il y a un instant sont membres permanents de CCCE et toutes nous ont annoncé leur intention de respecter cet engagement. D'autres suivront également.

Quant au rôle de ce qu'on appelle la grosse entreprise, apparemment les réactions que nous avons vues jusqu'à présent témoignent d'une tendance généralisée qui nous semble très encourageante.

Bref, la réponse est oui, c'est un engagement que nous avons pris publiquement. Nous l'avons d'ailleurs répété à plusieurs reprises, pas seulement deux fois, mais j'en ai parlé également dans plusieurs déclarations publiques. Cela a été dit et redit.

**Le président:** Pensez-vous qu'aujourd'hui les Canadiens comprennent en quoi consiste la TPS?

**Mr. d'Aquino:** Monsieur le président, j'ai l'impression qu'en ce moment nos compatriotes canadiens ont des difficultés de compréhension relativement à tous les grands problèmes de l'heure; il ne s'agit pas seulement de la TPS. Il y a une telle opposition à la TPS que je dois forcément en conclure que les gens comprennent très mal de quoi il s'agit. Cela dit, je crois que les choses se sont améliorées depuis trois mois.

**Le président:** Pensez-vous que le gouvernement devrait dépenser une tonne d'argent pour éduquer les gens?

**Mr. d'Aquino:** Monsieur le président, qu'est-ce que vous entendez par une tonne d'argent?

**Le président:** Pensez-vous que le gouvernement devrait dépenser ce qui est nécessaire pour faire comprendre aux Canadiens en quoi consiste cette taxe ou bien serait-ce du gaspillage?

**M. Boudria (Glengarry—Prescott—Russell):** Dites donc 14 millions de dollars, monsieur le président.

**Le président:** Approximativement.

**Mr. d'Aquino:** À mon avis, le gouvernement du Canada devrait toujours faire ce qui est nécessaire pour que les gens comprennent. Il est tragique de constater que dans tous les systèmes politiques, on assiste à des débats désespérés, amers et prolongés sur des questions qui, d'après tous les sondages, ne sont absolument pas comprises de la majorité des gens.

C'est un exemple honteux du déclin de la démocratie, ou si vous préférez, du déclin du leadership, la terminologie importe peu. Il est frappant de constater que, d'après tous les sondages, les deux ou trois questions qui divisent le plus les Canadiens sont incomprises de 60 à 70 p. 100 de la population. À qui la faute? En dernier ressort, c'est probablement à nos chefs politiques d'assumer cette responsabilité et, comme je l'ai dit, c'est une véritable tragédie.

**Le président:** Vous pensez donc que notre comité, faisant ainsi preuve de leadership, devrait recommander la création d'un bureau d'information des consommateurs, qui aurait un rôle-clé à jouer sur le plan de l'éducation.

[Texte]

**Mr. d'Aquino:** I would say that a key educational role would be crucial, Mr. Chairman. If that role can be performed in a way that will not just enhance knowledge of the GST before its implementation, but enhance its understanding after implementation, I think a very useful role would be performed.

**The Chairman:** I gather from some of your comments that you agree with some of my colleagues on this side of the table that it is very, very difficult to determine the extent of the existing FST and that marketplace forces are best to work that out rather than a big brother approach of government.

**Mr. Brown:** It is very difficult to determine precisely the MST included in a particular price, particularly the second and third order effects. I might say—and it is only a partial answer, but I think it is indicative of what is happening—that I have seen a number of businesses, including many large retail stores, now going back to their suppliers and asking them to identify the MST included in their existing prices, so that they will know on January 1 that the MST has been withdrawn.

This action by a number of businesses and other people is going to put pressure on people, just one of the pressures to which Thomas referred, to get the price down by the MST and allow the savings to flow through the economy.

• 1605

**Mr. Rodriguez (Nickel Belt):** I suppose for starters, Mr. d'Aquino, you could have suggested the government spend as much to inform Canadians about the GST as BCNI spent in the last election selling free trade.

**The Chairman:** I thought you were not going to bring that up.

**Mr. Rodriguez:** You knew I would.

You just sort of threw it in here on the second page that national consumption taxes of this type now exist in 20 of 24 member countries of the OECD, including several governed by Social Democratic parties. One of the things Canadians are concerned about is that in fact this country has 10 provinces, and each province has a provincial sales tax and what we have is a GST and then the provincial tax will come on top of the tax. In fact, there are grave concerns. I think Canadians understand that perfectly well: they are pissed off about paying tax on tax. Surely the government ought to have spent more time trying to get some co-operation with the provinces to get one national sales tax. Surely that was reason for the government to put off this tax rather than aggravate a bad situation, and consumers see that.

**Mr. d'Aquino:** Mr. Chairman, first of all, on Mr. Rodriguez's opening remarks, if the Government of Canada spends exactly as much money selling free trade as the BCNI, it will spend \$92,560, which I dare say will not take you very far. We can pick that up at another time.

[Traduction]

**M. d'Aquino:** À mon sens, cet aspect de l'éducation est crucial, monsieur le président. S'il est possible de procéder de cette façon-là, non seulement on pourra faire mieux connaître la TPS aux gens avant son application, mais cette fonction continuera à être utile après son application.

**Le président:** D'après ce que vous nous dites, vous êtes d'accord avec certains de mes collègues de ce côté-ci et vous pensez qu'il est très difficile de déterminer l'importance de la taxe de vente fédérale actuelle et que le gouvernement ferait mieux de laisser les forces du marché faire leur travail au lieu d'intervenir lourdement.

**M. Brown:** Il est très difficile de déterminer la proportion de TVF dans un prix donné, surtout quand on arrive au second ou au troisième palier. Il est révélateur de constater—vous allez trouver ma réponse incomplète—que plusieurs entreprises, et en particulier de gros magasins de détail, demandent à leurs fournisseurs d'identifier la TVF qui figure dans les prix actuels pour pouvoir déterminer qu'elle a été retranchée le 1<sup>er</sup> janvier.

Ce genre de démarche va forcer les gens—mais plusieurs facteurs vont contribuer à cela, comme Thomas vous l'a dit—à retrancher la TVF et à répercuter les économies réalisées.

**M. Rodriguez (Nickel Belt):** Pour commencer, monsieur d'Aquino, vous auriez pu dire que le gouvernement devait dépenser autant pour informer les Canadiens sur la TPS que le CCCE pour le libre-échange aux dernières élections.

**Le président:** Je croyais que vous n'alliez pas soulever cette question.

**M. Rodriguez:** Vous saviez que je le ferais.

Vous dites en passant ici à la deuxième page qu'il existe des taxes à la consommation de ce type à l'heure actuelle dans 20 des 24 pays membres de l'OCDE, y compris divers pays ayant des gouvernement socio-démocrates. Mais ce qui préoccupe les Canadiens, c'est en fait qu'il y a 10 provinces dans ce pays et que chaque province a une taxe provinciale de vente; la taxe provinciale va donc venir s'ajouter à la TPS. En fait, il y a de graves problèmes. Les Canadiens le comprennent parfaitement: ils sont furieux de devoir payer une taxe sur une autre taxe. Le gouvernement aurait certainement dû faire plus d'efforts pour parvenir à s'entendre avec les provinces sur un système national unique de taxe de vente. C'est certainement pour cette raison que le gouvernement a repoussé la mise en place de cette taxe plutôt que d'aggraver une situation déjà mauvaise, et les consommateurs s'en rendent compte.

**M. d'Aquino:** Tout d'abord, monsieur le président, en réponse aux premières observations de M. Rodriguez, je dirai que si le gouvernement du Canada dépensait exactement autant que le CCCE pour le libre-échange, il dépenserait 92,560\$, ce qui ne vous amènerait pas très loin, si j'ose dire. Nous pouvons revenir sur ce sujet à un autre moment.



[Text]

Mr. Rodriguez has made the point about a nationally integrated tax, and I think that is an excellent point. You should know that the Business Council, from day one when we first proposed the idea of major comprehensive tax reform in 1985, strongly recommended and consistently argued over and over again, privately and publicly, that the system should consist of one single nationally integrated tax.

We were in very close touch with the provinces as well as the federal government all through that period of time as the debate was ongoing about whether the provinces would come on board. I must say, Mr. Chairman, that when it became very clear to us, and obviously to the government and other people who were involved, that it was highly unlikely that there would be a consensus on a nationally integrated sales tax in the "foreseeable future", with great reluctance, we recommended that the federal government go it alone, and indeed after the federal government decided to go it alone we congratulated them for doing so.

We did this for the very simple reason that we felt that given the differences in timetables between federal and provincial governments, given the great reluctance which all of you around this table know exists for any government to accept the responsibility of either imposing change or imposing higher levels of taxation on the people of Canada, it became clear to us that the consensus simply was not going to be forthcoming. So we opted for what we call the second-best solution, Mr. Rodriguez, and that is that the federal government proceed with the goods and services tax in the expectation—and it is a high expectation, in our view, a high probability—that in a relatively short period of time, once the GST is in place, the provinces will fall in line. That is why we took that position. But we agree with you that first it would have been—

**Mr. Rodriguez:** I am not prosecuting the idea of a sales tax. I am saying that from this government's perspective they would have been wiser to wait. I have a problem, and I think a lot of Canadians widely oppose it. It is not a visceral kind of response; I think they have thought it through. One, they know that once you get the stacks in place it is no more expensive to collect 7% as it is to collect 9% and then 11%. The track record of this government is that they have moved the manufacturers sales tax, that hidden killer of jobs, from 9% to 13.5%. They see that. They are not stupid; they recongize that.

I have a problem with sales taxes because they do not actually respect people's ability to pay. I pay the tax on a haircut as much as a poor man who makes \$20,000 a year going to get a haircut from the same barber. It has no respect for him. I would have thought that BCNI, the fount of fairness, truth, light and justice—

**Mr. d'Aquino:** Thank you.

**Mr. Rodriguez:** —would have been more interested in a tax system that allows people to pay on the basis of their ability to pay. Since the government wants to replace the manufacturers sales tax, which brought in \$18 billion, then

[Translation]

M. Rodriguez a parlé d'une taxe nationale intégrée, et c'est une excellente observation. Vous savez sûrement que le CCCE, depuis le premier jour où il a avancé l'idée d'une grande réforme fiscale en 1985, a fermement recommandé et a répété à maintes reprises, en privé comme en public, que le système devrait être fondé sur une seule taxe nationale intégrée.

Nous sommes restés en relation étroite avec les provinces et avec le gouvernement fédéral pendant toute la période où cette notion de participation des provinces a été discutée. Je dois dire, monsieur le président, que lorsque nous nous sommes rendu compte, comme le gouvernement et les autres parties prenantes, qu'il était fort peu probable que l'on parvienne à un consensus sur une taxe nationale intégrée dans un «avenir prévisible», nous avons recommandé, avec beaucoup de réticence, que le gouvernement fédéral agisse seul et lorsqu'il a décidé de le faire, nous l'en avons félicité.

Nous avons agi ainsi tout simplement parce qu'étant donné les différences de calendriers entre les gouvernements provinciaux et fédéral et le fait que, comme vous le savez parfaitement, tout gouvernement va être très réticent avant d'accepter la responsabilité soit d'imposer un changement, soit d'imposer des taxes plus élevées à la population canadienne, nous nous sommes rendu compte qu'il n'y avait aucun espoir de parvenir à un consensus. Nous avons donc opté pour ce qui nous paraissait être la deuxième solution, c'est-à-dire que le gouvernement fédéral introduire la taxe sur les produits et services dans l'espoir—et nous avons bon espoir, c'est fortement probable—qu'assez rapidement, une fois la TPS en place, les provinces suivraient le mouvement. C'est pour cette raison que nous avons adopté cette position. Mais nous sommes d'accord avec vous pour dire qu'il aurait mieux valu. . .

**M. Rodriguez:** Je ne m'oppose pas à l'idée d'une taxe de vente. Je dis que du point de vue de ce gouvernement, il aurait été plus sage d'attendre. J'ai un problème et je crois que de nombreux Canadiens s'opposent à cette taxe. Ce n'est pas une réaction viscérale; je crois qu'ils ont beaucoup réfléchi. Tout d'abord, ils savent qu'une fois la structure en place, il n'est pas plus coûteux de percevoir 7 p. 100 que de percevoir 9 p. 100, puis 11 p. 100. On sait que ce gouvernement a fait passer la taxe sur les ventes des fabricants, qui cause tant de chômage, de 9 p. 100 à 13,5 p. 100. On le sait. Le public n'est pas stupide et il s'en rend parfaitement compte.

Ce qui me chiffonne dans les taxes de ventes, c'est que l'on ne tient pas compte de la capacité de payer des gens. Je paie en taxe sur une coupe de cheveux autant qu'un pauvre homme qui gagne 20,000\$ par an et va se faire couper les cheveux chez le même coiffeur. On ne tient pas compte de lui. J'aurais pensé que le CCCE, fontaine d'équité, de vérité, de lumière et de justice. . .

**M. d'Aquino:** Merci.

**M. Rodriguez:** . . . aurait préféré un système de taxe tenant compte de la capacité de payer des gens. Puisque le gouvernement veut remplacer la taxe sur les ventes des fabricants, qui rapportait 18 milliards de dollars, il doit



[Texte]

we have to look at the income tax system as a progressive way of collecting the tax. Also, your members should be prepared to give up some of those nice wealthy loopholes they have in the tax system, such as the three-martini lunches. Surely you have an interest in giving some blood into this system and maybe taking less of those tax breaks that you got for the MST.

• 1610

**Mr. d'Aquino:** Mr. Rodriguez raises many good and familiar points. On the latter point, what is business prepared to pay? The contribution of the business community of Canada is in part reflected in the fact that we already pay more taxes—corporate taxes, payroll taxes—than any of our major competitors. I am not sure what Mr. Rodriguez wants. It seems he would like to see a heavy burden made heavier. But of course, this would mean our businesses would generate less investment and fewer jobs, when Mr. Rodriguez and all of us want the opposite.

Now, will the tax become a platform for additional taxation? We share that concern with you. We share it very deeply. And all thinking Canadians should share that concern.

**Mr. Rodriguez:** You are ruining my reputation.

**Mr. d'Aquino:** Why should we share that concern? Because if one looks at the record of the introduction of value-added taxes, we know there has been a tendency on the part of governments of all stripes to use it as an enormous revenue-generating machine. All I can say to you is that it is not the system that is going to prevent it; what is going to prevent that is vigilant taxpayers who will say to governments of all political stripes, enough spending! There is a relation between spending and taxation, and people are simply not going to put up with it any more.

**Mr. Rodriguez:** Under the present tax regime manufacturers are subjected to a reduced corporate tax rate. That was to make up for the fact that they had to pay the manufacturers sales tax. That was to offset the impact. Now if the MST comes off on January 1, 1991, are your members, the manufacturing sector of your membership, prepared to give up that tax break?

**Mr. Brown:** I think you are referring to the reduction in the corporate tax rate on manufacturing profits.

**Mr. Rodriguez:** That is correct, brother.

**Mr. Brown:** I think when the tax reduction was first introduced, it was not explicitly done in order to compensate for the MST, but rather for the heavier burden of taxes of all types, including corporate tax. Corporations in the United States, for example, face a 34% federal tax and only modest state taxes. These taxes are still below those in Canada. So in the part of our economy that is most exposed to competition, which is the manufacturing sector, where goods move across the border, I think there is a very arguable case that the reduction is still necessary.

[Traduction]

recourir à l'impôt sur le revenu, seul système d'imposition progressif. En outre, vos membres devraient être disposés à renoncer à certaines des belles échappatoires fiscales dont ils bénéficient, comme les déjeuners précédés de trois martinis. Vous avez sûrement intérêt à injecter un sang nouveau dans le système et peut-être à moins profiter des avantages fiscaux que l'on vous accordait avec la TVF.

**M. d'Aquino:** M. Rodriguez soulève de nombreuses questions bien connues. Pour ce qui est de la dernière, vous voulez savoir ce que les entreprises sont prêtes à payer? La contribution du secteur des affaires canadien se retrouve en partie dans le fait que nous payons déjà plus de taxes—des taxes sur les entreprises, des taxes sur la masse salariale—que nos principaux concurrents. Je ne sais pas exactement ce que veut M. Rodriguez. On dirait qu'il voudrait alourdir encore un fardeau déjà bien pesant. Mais naturellement, ceci signifierait que nos entreprises investiraient moins et représenteraient moins d'emplois, alors que M. Rodriguez et nous tous souhaitons le contraire.

Quant à savoir si la taxe deviendra un tremplin pour des impôts supplémentaires? Nous partageons cette préoccupation avec vous. Nous la partageons très profondément. Et tous les Canadiens qui réfléchissent devraient également la partager.

**M. Rodriguez:** Vous êtes en train de ruiner ma réputation.

**M. d'Aquino:** Pourquoi devrions-nous partager cette préoccupation? Parce que si l'on examine ce qui s'est passé lors de la mise en place de taxes à la valeur ajoutée, on voit que les gouvernements de tous bords ont eu tendance à l'utiliser comme une énorme machine productrice de revenus. Tout ce que je puis vous dire, c'est que ce n'est pas le système qui va empêcher cela; c'est plutôt la vigilance des contribuables, qui refuseront d'accepter une augmentation des dépenses des gouvernements de tout acabit! Il y a un rapport entre les dépenses et les taxes, et le public n'est pas prêt à en tolérer davantage.

**M. Rodriguez:** Avec le régime fiscal actuel, les fabricants bénéficient d'un taux de taxe sur les entreprises réduit. Ceci devait compenser le fait qu'ils devaient payer la taxe sur les ventes des fabricants. Cette mesure était destinée à compenser l'impact. Si la TVF était éliminée le 1<sup>er</sup> janvier 1991, est-ce que ceux de vos membres qui appartiennent au secteur manufacturier sont prêts à renoncer à ce dégrèvement?

**M. Brown:** Vous voulez parler de la réduction du taux de taxe sur les sociétés pour ce qui est des bénéfices des activités de fabrication.

**M. Rodriguez:** C'est exact, confrère.

**M. Brown:** Lorsque la réduction a été mise en place, ce n'était pas explicitement pour compenser la TVF, mais plutôt pour alléger le lourd fardeau de taxes en tous genres, dont la taxe sur les sociétés. Aux États-Unis, par exemple, les sociétés sont assujetties à une taxe fédérale de 34 p. 100 et à des taxes d'État très modestes. Ces taxes sont encore inférieures à celles du Canada. Ainsi, dans le secteur de notre économie le plus exposé à la concurrence, le secteur manufacturier, où les produits traversent la frontière, on peut parfaitement justifier l'existence de cette réduction.

[Text]

[Translation]

**Mr. Rodriguez:** So you want to eat your cake and have it.

**M. Fontaine (Lévis):** C'est avec plaisir que j'entends les représentations du Conseil canadien des chefs d'entreprises. On entend des témoignages depuis quelques jours, et je veux profiter de votre passage parmi nous et peut-être de la science de votre comptable agréé, qui est vérificateur, fiscaliste et comptable.

Dans le cas de beaucoup de produits, entre le prix au détail et le prix à la sortie de l'usine, au moment où s'applique la taxe fédérale de vente de 13.5 p. 100, il y a un *mark-up* d'environ 100 p. 100.

Prenons l'exemple d'un produit de 86.50\$ qui sort de la manufacture; à ce prix, on ajoute 13.5 p. 100. Dans les états financiers de l'entreprise, on voit: Coût des marchandises vendues—100\$, ce qui inclut la taxe de 13.5 p. 100. Comme on admet un *mark-up* de 100\$, le prix de vente est de 200\$. Donc, dans le contexte de la taxe sur les produits manufacturés, le prix de vente est de 200\$.

• 1615

En parallèle, prenons un exemple applicable après le 1<sup>er</sup> janvier 1991. Le coût des marchandises vendues est de 86.50\$. On admet que le *mark-up* est le même. La majorité de gens ont dit qu'ils allaient transmettre aux consommateurs le bénéfice de la disparition de la taxe des produits manufacturés. Donc, avec un *mark-up* de 100 p. 100, 86.50\$ devient 173.50\$. À ce 173.50\$ s'ajoute la taxe de 7 p. 100 sur les produits et services, ce qui fait 12.50\$. J'arrive donc à un prix de vente de 183.50\$ au lieu de 200\$. C'est donc dire qu'en moyenne, sur une certaine quantité de produits, excluant la nourriture, il y aura une diminution du prix de vente d'environ 7 p. 100.

J'aimerais que vous commentiez cela et que vous me disiez ce que cela représente en pourcentage du produit national brut. Ai-je raison de calculer de cette manière?

**Mr. Brown:** Mr. Fontaine, I apologize for having to respond in English.

**Mr. Fontaine:** No problem.

**Mr. Brown:** The question you posed and the illustration you have given me does make a very telling point. Like most calculations involving the former federal sales tax, manufacturers sales tax, the issues in fact become very complicated as to how the tax interacts and how it applies at different levels, and there is some question about one or two of the numbers here. But I think the principle you put forward is correct.

The present manufacturers sales tax is applied at the wholesale level. It is included in the wholesale price of goods. If a retailer or other distributor buys those goods and marks them up in order to sell back into the distribution, he is of course marking up the federal sales tax as well as the other cost of the goods. If you remove that tax from the wholesale level through a series of refunds, then that markup effect is obviously diminished.

It is appropriate to recognize that if retailers of largely taxable goods find their aggregate margin is reduced because goods are cheaper when they buy them at the wholesale level because the tax is removed, they must either make that up

**M. Rodriguez:** Vous voulez donc avoir le beurre et l'argent du beurre.

**Mr. Fontaine (Lévis):** It is with pleasure that I listen to the representations from the Business Council on National Issues. We've heard several witnesses during the last few days, and I would like to take advantage of your presence here as well as of the expertise of your chartered accountant, who is an auditor, tax specialist and accountant.

For many products, between the retail price and the production price, where the federal sales tax of 13.5% applies, there is a mark-up of about a 100%.

Let's take as an example a product priced at \$86.50 as it comes out of the manufacturing plant; 13.5% is added to this price. In the financial statements of the company, one can see: costs of sold goods—\$100, which includes the 13.5% tax. Since we accept a mark-up of a \$100, the sales price is going to be \$200. So, with the tax on manufactured goods, the sales price is \$200.

Similarly, let's take an example applicable after January 1, 1991. The cost of sold goods is \$86.50. We admit that the mark-up is the same. Most people say that consumers would benefit from the removal of the manufacturer's sales tax. So, with a mark up of 100%, \$86.50 becomes \$173.50. To this amount, should be added the 7% tax on goods and services, that is \$12.50. In this way, the sales price is going to be \$183.50 instead of \$200.00. That is to say that as an average, on a certain quantity of products, excluding food, there will be a decrease in the sales price of about 7%.

I would like to hear your comments on this and that you would tell us what this represents as a percentage of the Gross National Product. Am I right in my calculations?

**M. Brown:** Monsieur Fontaine, excusez-moi de devoir vous répondre en anglais.

**M. Fontaine:** Pas de problème.

**M. Brown:** La question que vous avez posée et l'exemple que vous m'avez donné sont très révélateurs. Comme dans la plupart des calculs concernant l'ancienne taxe fédérale de vente, la taxe sur les ventes des fabricants, il devient très difficile de savoir dans quelle mesure il y a une interaction et comment la taxe s'applique à différents niveaux, et un ou deux de vos chiffres sont discutables. Mais le principe que vous avancez est bon.

La taxe actuelle sur les ventes des fabricants s'applique au niveau du gros. Elle est incluse dans le prix de gros des produits. Si un détaillant ou un autre distributeur achète ces produits et y ajoute une marge bénéficiaire pour les revendre dans le circuit de distribution, il majore la taxe fédérale de vente en même temps que les autres coûts de revient du produit. Si l'on supprime cette taxe sur le gros par une série de remboursements, l'effet d'augmentation de la marge est manifestement moindre.

Il faut reconnaître que si les détaillants vendant des produits taxables s'aperçoivent que leur marge globale est diminuée parce que les produits sont moins chers à l'achat au niveau du gros en raison de la suppression de la taxe, ils



[Texte]

through increased volume or by raising their margins. But there could well be a tendency in particular cases for a net reduction in price, because the retailer or other distribution markup is applied on a base that now includes the federal sales tax and would not include it in the future.

**M. Fontaine:** C'est une réponse très satisfaisante. Je pense qu'elle éclairera l'ensemble de la population. C'est la première fois qu'on fait une affirmation aussi claire quant à la disparition de la taxe sur les produits manufacturés. Cela diminue de 7 p. 100 le prix d'un très grand nombre de produits. Je pense à la quincaillerie, aux pièces d'auto, enfin aux biens durables. C'est très important. Je vous remercie beaucoup.

**Mr. Boudria:** Mr. d'Aquino, you said in your remarks at the beginning that our present MST was so complicated and otherwise convoluted that no other country had seen fit to adopt a system like that. This constituted at least in part the reason why we should do away with it in your mind. Am I quoting you reasonably well?

**Mr. d'Aquino:** Yes.

**Mr. Boudria:** The way the GST is proposed right now would at least amount to basically a two-tier retail sales tax of sorts, in the sense, of course, that it will not be integrated, at least not right now. Is it not also true that no other country in the world has a two-level GST or sales tax or tax that is applied at the retail level, not even Switzerland, which has a system with some parallels to ours, but no such a thing as a second tax on top of the first one at the retail level?

• 1620

**Mr. Brown:** You are correct in saying that Canada is unique in this, as in other ways. Switzerland does have two levels of tax, at the federal and cantonal levels, but they are on a different basis than the GST that is proposed in this country.

**Mr. Boudria:** You said a while ago that one of the reasons we should abandon the MST is because it is a unique, unworkable contraption. But you are saying we should have the GST, even though it is a unique contraption that no one else has and is hopelessly complicated. You will have to explain that concept to me a little better.

**Mr. Brown:** There is no question that all taxes are bad. Your choice consists not of selecting a good tax, because one does not exist, but of selecting a tax that does the least damage to the economy, to taxpayers and to growth.

As Mr. D'Aquino had said, for Canada to wind up with both a federal GST and provincial retail sales taxes is a second-best choice. That choice adds a great deal of complexity and will add confusion to consumers and cause a number of retailers to tear their hair out, but the question is whether it is better than something else.

Back in the 1920s a number of countries had the single-stage manufacturers sales tax, such as Canada has had, and it was widely adopted in Europe. But over the years almost all those countries have given up that tax to introduce a value-added tax. It is quite true that we have additional complexities in Canada, but there is virtually no other country in the world that will keep the tax we now have—the MST—in place.

[Traduction]

doivent compenser cela en augmentant leur volume ou en accroissant leur marge. Mais dans un cas particulier, les prix pourraient avoir tendance à baisser, parce que le détaillant ou les marges de distribution s'appliquent sur une base qui inclut actuellement la taxe fédérale de vente et ne l'inclura plus à l'avenir.

**Mr. Fontaine:** This is a very satisfactory reply. I think it will be very enlightening for most people. It is the first time that I hear such a clear statement regarding the removal of the manufacturers' sales tax. This decreases by 7% the price of a good number of goods. I am thinking of hardware, automobile parts, all durable goods. It is very important. Thank you very much.

**M. Boudria:** Monsieur d'Aquino, vous avez dit dans vos remarques préliminaires que notre TVF actuelle était si complexe qu'aucun autre pays n'avait jugé bon d'adopter un système comme celui-là. C'est en partie pour cette raison que nous devrions l'enlever de notre esprit. Est-ce à peu près ce que vous avez dit?

**M. d'Aquino:** Oui.

**M. Boudria:** Selon les propositions actuelles, la TPS serait essentiellement une taxe sur les ventes au détail à deux niveaux, en ce sens qu'elle ne serait pas intégrée, tout au moins pas tout de suite. N'est-il pas aussi vrai qu'aucun autre pays n'a de taxe de vente appliquée au niveau du détail ou de TPS à deux niveaux, pas même la Suisse, qui a un système parfois analogue au nôtre, mais pas de deuxième taxe venant s'ajouter à la première au niveau du détail?

**M. Brown:** Vous avez raison de dire que le Canada est unique en son genre à cet égard, comme sur d'autres plans. La Suisse a deux niveaux de taxe, aux paliers fédéral et cantonal, mais les taxes sont établies sur une base différente de ce que l'on propose ici pour la TPS.

**M. Boudria:** Vous avez dit tout à l'heure que nous devrions abandonner la TVF, entre autres parce que c'est une invention unique et inutilisable. Mais vous êtes favorable à la TPS, bien que ce soit une invention qui n'existe nulle part ailleurs et qui est d'une complexité désespérée. Vous devrez m'expliquer cela un peu plus clairement.

**M. Brown:** Il est indéniable que toutes les taxes sont mauvaises. Il ne s'agit pas de choisir une bonne taxe, parce qu'il n'y en a pas, mais de choisir une taxe qui soit le moins néfaste possible pour l'économie, les contribuables et la croissance.

Comme l'a dit M. D'Aquino, la combinaison de la TPS fédérale et des taxes provinciales sur les ventes au détail n'est pas la première formule qui avait été choisie. Ceci ajoute une grande complexité, aggraverait la confusion chez les consommateurs et fera s'arracher les cheveux à beaucoup de détaillants, mais la question est de savoir si c'est mieux qu'autre chose.

Vers 1920, un certain nombre de pays avaient une taxe sur les ventes des fabricants à un seul niveau, comme le Canada, et c'était un système assez généralisé en Europe. Mais au fil des années, presque tous ces pays ont abandonné cette taxe pour la remplacer par une taxe sur la valeur ajoutée. Il est tout à fait vrai que notre situation est encore plus complexe au Canada, mais pratiquement aucun pays ne garderait la taxe que nous avons actuellement en place: la TVF.



[Text]

**Mr. Boudria:** And no other country in the world will also have a two-level GST.

**Mr. Brown:** That is essentially correct.

**Mr. d'Aquino:** I sense in Mr. Boudria's question a presumption that we are adopting something for evermore. I believe very strongly that we are only looking at one stage of a double-stage tax. We will see in due course growing pressures from business, consumers and even provincial treasurers to see an integration of that tax.

I am saying to you what I said to Mr. Rodriguez, that we are all dreaming in technicolour if we think we should hang on until we have it all together, because the two levels of government demonstrated very clearly during the course of the last three years that they were not going to get it together. We were saying we should at least take the first step so that we ensure the second step will happen.

So if it is implicit in what you are saying that we are saddling ourselves with something that is monstrously complicated because it involves two levels, I am saying that step one is a way to achieve step two.

**Mr. Rodriguez:** You hope.

**Mr. Boudria:** You hope it is. Is that it?

With respect to government advertising, you indicated that you thought governments should spend whatever was necessary to make people understand and that not enough Canadians were informed about a variety of issues, this one in particular.

The sum of \$14 million is being spent on this advertising and people still do not "understand". At what point do we arrive at a state where the advertising ceases to be making people understand and begins to be propaganda? Do we not need a little glasnost here?

**Mr. d'Aquino:** I return to my original point. Legislative life, as you know, and you are right in the heart of it, has become very complicated. There are such items as the GST, the Meech Lake accord, and the Free Trade Agreement, and it seems we are supposed to be one of the most highly educated publics in the world, but here we are, saying to ourselves that tens of millions of dollars are being spent and that people are still throwing up their hands and saying they do not understand.

You are the legislator; you tell me what the solution is. I am not suggesting we solve the problem by throwing money at it. I am suggesting we have some non-partisan leadership in order to ensure that issues that are vastly important to the Canadian public get across. That is where I think the solution lies and it does not cost money, just a little goodwill.

**Mr. Taylor (The Battlefords—Meadow Lake):** Mr. d'Aquino, I am insulted. I am not quite sure why you think I and 80% of the Canadian people need educating on the GST; democracy has failed us because we do not agree with the

[Translation]

**M. Boudria:** Et aucun autre pays n'aurait de TPS à deux niveaux.

**M. Brown:** C'est essentiellement juste.

**M. d'Aquino:** M. Boudria semble considérer dans sa question que nous adoptons un système qui restera à tout jamais en vigueur. Je crois fermement que la taxe à deux niveaux ne constitue qu'une étape. Au bout d'un certain temps, les entreprises, les consommateurs et même les trésoriers provinciaux insisteront pour qu'il y ait une intégration.

Je vous répète ce que j'ai dit à M. Rodriguez à savoir que nous rêvons tous en couleur si nous pensons que nous devons attendre d'être tous d'accord, parce que les deux niveaux de gouvernement ont montré très clairement au cours des trois dernières années qu'ils n'étaient pas disposés à collaborer. Nous pensons qu'il fallait au moins faire un premier pas pour faciliter le pas suivant.

Vous avez l'air de penser que nous nous mettons sur le dos quelque chose qui est monstrueusement compliqué en raison des deux niveaux existants, mais je crois que ce n'est qu'une première étape qui permettra d'aboutir à une autre.

**M. Rodriguez:** Vous l'espérez.

**M. Boudria:** Vous espérez que ce sera le cas. C'est bien cela?

Pour ce qui est de la publicité du gouvernement, vous avez dit que vous pensiez que les gouvernements devraient dépenser tout ce qu'il fallait pour faire comprendre la situation au public et que les Canadiens n'étaient pas suffisamment informés sur toute une série de questions, dont celle-ci.

On a consacré 14 millions de dollars à la publicité, et les gens ne «comprennent» toujours pas. À partir de quel moment la publicité cesse d'être un outil d'information pour devenir de la propagande? Nous faudrait-il une petite glasnost ici?

**M. d'Aquino:** Je reviens à ma première observation. La vie législative, et vous êtes bien placé pour le savoir, est devenue très compliquée. Il y a la TPS, l'Accord du lac Meech et l'Accord du libre-échange, et il semble que nous soyons censé être l'un des publics les plus éduqués du monde. Mais malgré les dizaines de millions de dollars dépensés, les gens lèvent toujours les bras au ciel en disant qu'ils ne comprennent pas.

Vous êtes les législateurs; c'est à vous de me dire quelle est la solution. Je ne dis pas qu'il suffit de dépenser davantage pour régler le problème. Je trouve qu'il faudrait un leadership non partisan pour que toutes ces questions si importantes pour le public canadien soient bien comprises. C'est là qu'est la solution et ce n'est pas de l'argent qu'il faut, mais simplement un peu de bonne volonté.

**M. Taylor (The Battlefords—Meadow Lake):** Monsieur d'Aquino, je suis insulté. Je ne sais pas très bien pourquoi vous estimez que 80 p. 100 des Canadiens et moi avons besoin d'être éduqués au sujet de la TPS, que la démocratie

*[Texte]*

direction the government is taking on taxation. Quite frankly, sir, I think the opposite is the case: you and the government are out of step not only with the people of Canada but with the direction this country needs to take. I am insulted to hear you say that, and I am sure 80% of the Canadians feel exactly the same way.

I am also insulted by the government, which tells us we have to accept the GST because it is going to save consumers money; and my colleague across the way there suggested some numbers. I put out some other numbers in exactly the same way for my colleague across the way and I asked for comment. A \$500 sofa, manufactured: 13.5% is \$65. That same sofa selling for \$1,000, with a new GST of 7%, is \$70. The government takes more money. It does not necessarily mean the consumer pays less, but the government takes more money. The government takes more money on services that have not been taxed before and the government takes more money on items that have not been subject to the GST. The consumer will pay more with the GST. Is it not naïve for Canadians to accept things the government are saying when they say it is going to save you money?

**Mr. d'Aquino:** Perhaps we can answer that in two parts. With your permission, I will answer the first question and ask Mr. Brown or Mr. Finlayson to answer the second question.

Forgive me if you feel insulted, but let me try to make my point in another way. When I said to you a large number of Canadians claim they do not understand the GST—and the polls repeatedly have demonstrated that—that is very different, sir, from saying 80% of people understand the GST and they oppose it. That is my point, and it is a critical point. So please do not trivialize what I have said and suggest I have insulted you, because I have not. Go see the pollsters. Maybe they are insulting us by telling us we do not understand it.

That is the point I am making. And in making that point I am not trying to say all Canadians, including us, are dumb and we cannot get it together. All I am saying is that other industrialized countries have over and over again tackled highly complex issues, as complex as ours, and they have reached consensus and they have supported it; and many of those countries, as I mentioned to Mr. Rodriguez, have been social democratic countries, in which labour unions and business have come to a similar consensus. Somehow we are having problems doing that in this country.

So what I am really concerned about is who understands it and who does not, not who opposes it out of principle. Any Canadian who opposes the GST because he really understands it... I respect his opinion and he should not be insulted, he should be complimented.

**The Chairman:** We are somewhat covering ground that is unrelated to the effect on consumer prices. It would perhaps be useful if we could get back that focus.

*[Traduction]*

ne nous a pas servi parce que nous ne sommes pas d'accord avec les décisions fiscales du gouvernement. Franchement, monsieur, je crois que c'est l'inverse: c'est vous et le gouvernement qui ne répondez pas aux demandes de la population canadienne mais aussi qui conduisez ce pays sur une mauvaise voie. Je suis insulté de vous entendre dire cela, et je suis sûr que 80 p. 100 des Canadiens ont exactement le même sentiment.

Je suis également insulté par le gouvernement qui nous dit que devons accepter la TPS parce qu'elle représentera des économies pour les consommateurs; et mes collègues d'en face ont avancé certains chiffres. J'ai présenté d'autres chiffres, exactement comme mon collègue de l'autre côté, et j'ai demandé des commentaires. Prenons un canapé qui coûte 500\$ dollars, à la sortie d'usine: 13.5 p. 100 égalent 65\$ dollars. Ce même sofa se vend 1,000\$ dollars, avec une nouvelle TPS de 7 p. 100, soit 70\$ dollars. Le gouvernement touche donc plus d'argent. Cela ne signifie pas nécessairement que le consommateur paie moins, mais que le gouvernement touche plus. Le gouvernement perçoit plus d'argent sur les services qui n'étaient pas taxés auparavant et plus d'argent sur les articles qui n'ont pas été assujettis à la TPS. Le consommateur paiera plus cher avec la TPS. Les Canadiens ne sont-ils pas naïfs de croire le gouvernement quand il leur dit qu'ils vont pouvoir faire des économies?

**M. d'Aquino:** Peut-être pourrions-nous répondre à cela en deux parties. Si vous me le permettez, je vais répondre à la première question et demander à M. Brown et à M. Finlayson de répondre à la deuxième.

Je suis désolé que vous vous sentiez insulté, mais je vais essayer de présenter mon point de vue d'une autre façon. Lorsque je vous ai dit qu'un grand nombre de Canadiens estimaient ne pas comprendre la TPS—et les sondages l'ont prouvé à plusieurs reprises—ce n'est pas du tout la même chose que de dire que 80 p. 100 des Canadiens comprennent la TPS et s'y opposent. C'est un argument essentiel. Je vous demande donc de ne pas déformer mes propos et de ne pas dire que je vous ai insulté, parce que ce n'est pas le cas. Regardez les sondages. Peut-être nous insultent-ils en disant que nous ne comprenons rien.

C'est cela que je voulais dire. Et ce faisant, je n'implique absolument pas que tous les Canadiens, nous y compris, soient stupides et ne comprennent rien. Je dis simplement que les autres pays industrialisés ont essayé à de nombreuses reprises de s'attaquer à des problèmes complexes, aussi complexes que les nôtres, et qu'ils sont parvenus à un consensus; et un grand nombre de ces pays sont, comme je l'ai dit à M. Rodriguez, des pays socio-démocrates, où les syndicats et le patronat sont également arrivés à un consensus semblable. Nous semblons avoir du mal à les imiter.

Je veux par conséquent savoir qui comprend et qui ne comprend pas, plutôt que qui s'y oppose par principe. Je respecte l'opinion de tous les Canadiens qui s'opposent à la TPS parce qu'ils la comprennent tout à fait... et ils ne devraient pas se sentir insultés mais plutôt complimentés.

**Le président:** Nous nous avançons dans des domaines sans rapport avec l'effet de la TPS sur les prix à la consommation. Il serait bon de revenir au sujet qui nous occupe.

[Text]

**Mr. Rodriguez:** A point of order, Mr. Chairman. I have corrected you about this before. This is the second time. Do not let there be a third time. He has his five minutes, and how he uses them and what questions he asks are his business. When you get your time you can ask any question you want. Do I make myself clear?

**The Chairman:** As usual.

**Mr. Rodriguez:** Mr. d'Aquino, do I make myself clear?

**Mr. d'Aquino:** Eminently clear.

**Mr. Brown:** You asked a particular question about a sofa. It just gets into the complexity of the tax. In the example you gave, it is quite true that if a sofa has a wholesale value of \$500, the tax at 13.5% is \$65. If the retail value is \$1,000, the ultimate tax incident to the consumer will be 7% of that, or \$70. That is a \$5 increase. The generalization from that is that in any good that is now taxable and that is subject to a mark-up of more than 42% of the final price in mark-up from the level at which the tax was imposed the new 7% tax will be more than the 13.5% tax. If there are any goods, such as automobiles, where the final price to the consumer does not include 42% of mark-ups to other people, then the GST will be less than the amount of the previous MST. So if the mark-up is big enough, yes, you get the result you are citing.

• 1630

**Mr. Taylor:** I will cover some ground that perhaps is a little more conciliatory. You talk about this going into a period of slow growth, a poor economy. Coming from western Canada, I understand very much what a poor economy or a slow economy can do to entire communities. Is this not precisely the wrong time to implement a tax such as this one?

**Mr. d'Aquino:** Mr. Chairman, when one looks at tax reform initiatives in various parts of the world we know a number of fundamentals from these reforms. One, they take a long time; second, they are inevitably highly controversial; and third, there is never a good time to overhaul a tax system.

Japan has gone through a remarkable period of growth, as have we. We have been second only to Japan in the last seven years in terms of growth among the G-7 countries. Japan witnessed enormous domestic controversy with a tax reform that in fact, as you know, has ended up implementing a tax level that is very considerably lower than 7%. That has been demonstrated over and over again in other industrialized countries.

So I do not think there is ever a good time to bring in tax reform. We heard arguments against the idea of a comprehensive tax reform at a time when the economy was chugging along very nicely because people did not want the applecart to be in any way affected.

[Translation]

**M. Rodriguez:** Un rappel au Règlement, monsieur le président. Je vous ai déjà fait cette remarque. C'est la deuxième fois. Qu'il n'y ait pas de troisième fois. Il a ses cinq minutes et il les utilise comme il l'entend en posant les questions qu'il veut. Quand c'est votre tour, vous pouvez poser toutes les questions qui vous viennent à l'esprit. Me fais-je bien comprendre?

**Le président:** Comme d'habitude.

**M. Rodriguez:** Monsieur d'Aquino, me suis-je bien fait comprendre?

**M. d'Aquino:** Tout à fait.

**M. Brown:** Vous avez posé une question particulière au sujet d'un sofa. Elle porte sur la complexité de la taxe. Dans l'exemple que vous avez donné, il est tout à fait vrai que si le prix de gros d'un sofa est de 500\$ dollars, la taxe à 13.5 p. 100 est de 65\$ dollars. Si le prix au détail est de 1,000\$ dollars, la taxe finale pour le consommateur sera de 7 p. 100 de ce montant, soit 70\$ dollars. Ceci représente une augmentation de 5\$ dollars. On peut généraliser en disant que pour tout produit actuellement taxable et assujéti à une majoration de plus de 42 p. 100 du prix final à partir du niveau où la taxe est imposée, la nouvelle taxe de 7 p. 100 sera supérieure à la taxe de 13.5 p. 100. S'il y a des produits, comme les automobiles, où le prix final payé par le consommateur ne comprend pas les 42 p. 100 de marge pour les autres, la TPS sera moins élevée que la TVF antérieure. Par conséquent si la marge est suffisamment grande, oui, on obtient le résultat que vous donnez.

**M. Taylor:** Je vais aborder un sujet qui prête peut-être moins à controverse. Nous entamons une période de croissance ralentie, de stagnation économique. Comme je viens de l'ouest du Canada, je sais pertinemment quelles peuvent être les répercussions d'une économie ralentie ou stagnante sur des localités entières. Le moment n'est-il pas particulièrement mal choisi pour appliquer une taxe comme celle-ci?

**M. d'Aquino:** Monsieur le président, si l'on examine les mesures de réforme fiscale prises dans les différents pays, on peut faire plusieurs constatations au sujet de ces réformes. D'une part, elles demandent beaucoup de temps; deuxièmement, elles sont inévitablement très controversées et, troisièmement, ce n'est jamais le moment de remanier le système fiscal.

Le Japon vient de traverser une période de croissance remarquable, tout comme nous. Il est le seul pays à nous avoir surpassé sur le plan de la croissance au cours des sept dernières années parmi les pays du Groupe des Sept. Le Japon a été le théâtre d'une terrible controverse nationale à propos d'une réforme fiscale qui a finalement abouti à la mise en place d'une taxe nettement inférieure à 7 p. 100. Ceci a été démontré à maintes reprises dans d'autres pays industrialisés.

Par conséquent, je crois que ce n'est jamais le moment d'entreprendre une réforme fiscale. Certains se sont même opposés à l'idée d'une réforme fiscale d'envergure à un moment où l'économie tournait parfaitement rond parce que l'on ne voulait pas mettre ce bel équilibre en péril.



[Texte]

I am sympathetic to what you are saying, but we genuinely support the overall argument that comprehensive tax reform of this nature—and it is supported by the vast majority of reputable econometric analysis—will lead to a more efficient economy and to growth and to jobs. That will be an effect we are going to see in the decade following the introduction of GST. While there may be some short-term pain—to use that terribly hackneyed phrase—we believe it is for the long-term benefit of producers, consumers, and employees in this country.

**M. Lopez (Châteauguay):** À mon tour, je voudrais souhaiter la bienvenue à nos témoins qui nous apportent un peu d'information additionnelle, ce qui est très apprécié. Ce n'est pas tous les jours qu'on a l'occasion de recevoir des gens aussi avertis que vous. Vous savez de quoi vous parlez. Vous représentez les chefs d'entreprises qui sont confrontés à cette réalité tous les jours. Bien sûr, cela touche le gouvernement d'un côté et les consommateurs de l'autre.

Quand on parle d'une taxe, quelle qu'elle soit, on n'est jamais populaire. Les gens ont toujours l'impression de payer trop de taxes, moi le premier.

Je viens de l'entreprise privée comme vous. Je suis un ancien chef d'entreprise, et je me sens plus près de vous. Je sais de quoi on parle car j'ai vécu cela pendant des années. Vous le vivez encore.

J'ai quelques commentaires à faire, mais j'ai aussi des questions un peu plus précises à vous poser. Nos amis d'en face, à la Chambre des communes, ne cessent de nous répéter que certaines entreprises ne paient pas d'impôt. Ils préconisent des choses visant à diminuer le fardeau fiscal du particulier et à faire payer de l'impôt aux entreprises qui n'en paient pas.

J'ai toujours eu l'impression que lorsque les entreprises ne retiraient pas de dividendes, c'était parce qu'elles ne faisaient pas de profit. Quand elles retirent des dividendes, elles paient de l'impôt. Donc, le profit des compagnies est taxé.

• 1635

J'aimerais bien que vous me disiez si je me trompe ou non. À mon avis, c'est ainsi que les choses se passent. Il est faux que des centaines et des centaines de compagnies ne paient jamais d'impôt.

Nos amis d'en face disent assez souvent qu'une taxe de 7 p. 100 pourrait être acceptable, mais qu'ils craignent que cela ne devienne une taxe de 8, 9, 10, 11, 12 ou 14 p. 100. C'est ce qui les effraie le plus. Vous avez répondu en partie à cette question. Le fait qu'on paie trop de taxes n'est pas dû à un système quelconque. Il est dû au fait que le gouvernement, via ses programmes et d'autres choses, dépense trop. Quand on dépense trop, on doit taxer davantage. Il n'y a rien qui tombe du ciel. Le gouvernement n'est là que pour prendre d'une main et donner de l'autre.

Si le gouvernement a besoin de plus de recettes pour satisfaire aux besoins des citoyens qui en demandent de plus en plus, il doit trouver l'argent quelque part, que ce soit au moyen de la TPS que nous avons adoptée à la Chambre des

[Traduction]

Je comprends ce que vous voulez dire, mais nous croyons réellement qu'une réforme fiscale comme celle-là—et ceci est confirmé par la grande majorité des analyses économétriques effectuées—aboutira à une économie plus efficace, à la croissance et à la création d'emplois. Ce sont les répercussions que nous allons observer au cours des 10 ans suivant l'introduction de la TPS. Malgré les difficultés à court terme—pour reprendre ce terrible cliché—nous croyons qu'à long terme, la réforme sera bénéfique pour les producteurs, les consommateurs et les employés de notre pays.

**Mr. Lopez (Châteauguay):** In my turn, I would like to welcome our witnesses who bring us a little additional information, which we appreciate very much. It is not every day that we have the opportunity to receive people as knowledgeable as you are. You know what you are talking about. You represent business people who are facing this reality every day. Of course, this has an effect on government on one side and on consumers on the other side.

When we talk about tax, any tax, we are never very popular. People always feel they pay too much tax, including myself.

I used to be in the private sector, just like you. I used to manage a business and I feel close to you. I know what we're talking about because this has been my life for many years. You're still living this.

There are a few comments I would like to make but I also have some specific questions I would like to put to you. Our friends from the other side, in the House of Commons, keep telling us that some companies do not pay taxes. They favour a system that would reduce the tax burden of the individual and would impose taxes on businesses that are not paying any.

I have always been under the impression that when companies did not receive dividends, it was because they made no profits. When they receive dividends, they pay taxes. So, companies' profits are taxed.

I would like you to tell me whether I am mistaken. It seems to me that this is the way things are. It is not true that hundreds and hundreds of companies never pay taxes.

Our friends on the other side often state that a 7% tax could be acceptable, but that they're concerned this might become an 8%, 9%, 10%, 11%, 12% or 14% tax. This is what they are most afraid of. You partly answered that question. If we pay too much taxes, it is not because of the system. It is because the government spends too much for its programs and other things. When you spend too much, you have to tax more. You cannot expect this money to fall down from the sky. The government is there only to take with one hand and give with the other one.

If the government needs more revenues to meet the needs of the citizens who are always asking for more, they have to find the money somewhere, either through the GST that we adopted in the House of Commons, through

[Text]

communes, au moyen d'une majoration d'impôt ou au moyen de la majoration d'une autre taxe existant déjà. Je ne vois pas la différence. Bien sûr, on peut passer de 7 p. 100 à 10 p. 100, mais on pouvait aussi passer de 13 p. 100 à 20 p. 100. Rien n'empêchait le gouvernement de faire cela. Il aurait pu aussi majorer l'impôt personnel. Quelle est la différence, d'après vous?

Donc, est-ce qu'il y a une différence entre la TPS et la majoration de l'impôt qu'on paie déjà? Je vous ai aussi demandé si les entreprises qui faisaient des profits payaient de l'impôt.

**Mr. Brown:** You asked whether there was a difference in raising tax through the GST or through the personal tax system. There obviously are differences. There is a different incidence, or spread, which was referred to by other speakers, although it is very necessary to note that what is important in trying to judge the burden of a tax system is the burden of all of the taxes put together, and not the burden of any one tax, which does not mean a great deal. I will give you an example of that.

Sweden has a more progressive tax system than Canada in that it puts a heavier tax on those individuals with higher income. But Sweden also has a 23% GST, if you will, and that is part of their system. The overall effect can be as progressive as you want to make it.

You also asked whether it was true that corporations paid no tax. There are, at any one time, a large number of corporations that are not paying tax. Unfortunately, most of them are not making money and that is the reason why they are not paying tax. Others are dealing with loss carry-overs, or are in receipt of dividends from other companies that have already paid tax where they came from.

There are still, of course, some examples of so-called preferences, or corporate incentives. The amount of these in the system is rapidly diminishing with the tax changes that this House introduced two years ago, and they will diminish still further in the future as all of those changes take effect. In my work I do not run across large numbers of truly profitable corporations that are not paying tax at the corporate level.

**Mr. Comuzzi (Thunder Bay—Nipigon):** Gentlemen, what I am concerned about as it affects consumers is what I perceive to be a double standard. Here we are regulated throughout this process of implementing the goods and services tax, throughout almost every sector of the economy, those of us who will have to collect it and remit it to the government, with the exception of those who are benefiting from not having to collect manufacturers sales tax, mainly the people whom you represent here today.

[Translation]

increases in income tax or another existing tax. I cannot see any difference. Of course, you can go from 7% to 10% but you could also go from 13% to 20%. Nothing could prevent the government from doing that. They could also have raised the personal tax. What's the difference in your opinion?

Is there a difference between the GST and an increase in the taxes we're already paying? I also asked you if profit-making companies were paying taxes.

**M. Brown:** Vous vouliez savoir s'il y avait une différence selon que l'on augmentait les taxes au moyen de la TPS ou que l'on majorait l'impôt personnel. Il y a manifestement des différences. Il y a une incidence ou un écart différent, comme l'ont dit d'autres intervenants, bien qu'il faille signaler que si l'on veut évaluer le fardeau de la fiscalité, il faut tenir compte de toutes les taxes ensemble, et pas d'une seule, ce qui ne signifie pas grand-chose. Je vais vous donner un exemple.

La Suède a un système fiscal plus progressif que le Canada dans la mesure où les personnes ayant un revenu plus élevé payent davantage d'impôt. Mais la Suède a également une TPS de 23 p. 100, en quelque sorte, qui fait partie du système. L'effet global peut être aussi progressif que vous le voulez.

Vous avez également demandé s'il était vrai que les sociétés ne payaient pas d'impôt. Il y a toujours bien sûr certaines sociétés qui ne payent pas de taxe. Malheureusement, la plupart d'entre elles ne gagnent pas d'argent et c'est pour cela qu'elles ne payent pas de taxe. Les autres ont des pertes à essayer ou reçoivent des dividendes d'autres entreprises ayant déjà payé des impôts sur ces sommes.

Il y a toujours certains exemples de soi-disant préférences, ou d'avantages fiscaux pour les sociétés. Leur nombre diminue rapidement avec les changements fiscaux que cette Chambre a mis en place il y a deux ans, et il continuera à diminuer encore à l'avenir, lorsque tous ces changements seront en vigueur. Dans mon travail, je ne vois pas beaucoup d'entreprises réellement rentables qui ne payent pas d'impôt sur les sociétés.

**M. Comuzzi (Thunder Bay—Nipigon):** Messieurs, en ce qui concerne l'effet sur les consommateurs, c'est cette notion de double norme qui me préoccupe. Nous parlons ici de mettre en place la taxe sur les produits et services, d'une réglementation qui touchera pratiquement tous les secteurs de l'économie, tous ceux d'entre nous qui devront percevoir la taxe et la verser au gouvernement, à l'exception de ceux qui seront avantagés par le fait de ne pas avoir à percevoir la taxe sur les ventes des fabricants, c'est-à-dire essentiellement les personnes que vous représentez ici aujourd'hui.

• 1640

On the one hand we have people who are being regulated. I think your submission said—correct me if I am wrong—that your members were going to do it voluntarily and some of your members have already made a public commitment that they would reduce the price of the goods they were manufacturing by whatever the manufacturers' sales tax would be at the date of implementation.

D'une part, certains seront assujettis à la réglementation. Vous dites dans votre mémoire—si je ne me trompe pas—que vos membres s'y plieront volontairement et que certains de vos membres se sont déjà engagés publiquement à réduire le prix des produits qu'ils fabriquent du montant de la taxe sur les ventes des fabricants à la date d'entrée en vigueur.



[Texte]

Since everyone else in Canada will be regulated—and this is a double standard—I am wondering what your position would be on regulating members of your organization to ensure that the consumer does in fact get the benefit of the reduction of the manufacturing sales tax until such time as this system is properly in place and properly flowing, and that we get the benefit, as consumers, of the reduction in what we now know as the manufacturing sales tax.

**Mr. Brown:** I think the position of the BCNI is that this type of regulation, and it would be an enormously complex regulation, is not necessary to achieve the aims on which the BCNI would agree with you that the MST be flowed through. I might refer you back to the prices and incomes policies in which some of my colleagues took a very active part and came down to Ottawa and worked for a number of years and gathered boxloads full of information, box-carloads full of information. It employed hundreds of individuals sifting through vast amounts of data. In retrospect, I do not think it added an incredible amount of veracity to a very difficult system.

I think any time you put in place a system where everybody in the country has to send in pieces of paper to Ottawa before they put a price increase through, together with supporting material, profit and loss statements, cost calculations and so on, you are asking either for a bureaucracy that does not accomplish a great deal—and that is being kind—or they do a great deal, in which case the economy gets into trouble from over-regulation.

**Mr. Comuzzi:** How then will you ensure that the savings on the reduction of the manufacturing sales tax will in fact get to the consumer? How will your organization assure the consumer of this country that he will receive the benefit of the reduction in the manufacturers' sales tax?

**Mr. d'Aquino:** Mr. Chairman, I suppose all we can do is what we are doing now. That is to first of all encourage individuals to speak out. You are probably familiar with the way certain elements of the business community operate. Certainly the ones that are part of our constituency. There is such a thing as peer group pressure. There are some people who say, yes, I will do it, I suppose. Some people have concentrated their minds and said, yes, we will do it for the following reasons. And that is having an effect on their peers. In other words, simply by encouraging people to do so and thinking it through and getting people to focus on it is one constructive approach we are taking and it is bearing fruit. We are seeing it in some of the testimony that you have received and a growing number of announcements that are coming from individual member companies to say, yes, I am going to do it.

The second thing we can do is to remind people, including our members but also the broader public, that when the marketplace is at work, consumer vigilance is all part and parcel of what we are calling competitiveness. It would be unthinkable that after the MST was replaced, a buyer would go into a car lot and say, yes, of course, I will buy a new car and of course I expect to pay what I paid for it last year.

[Traduction]

Puisque la réglementation s'appliquera partout ailleurs au Canada—et c'est là qu'il y a une double norme—je me demande si vous seriez partisan de réglementer les membres de votre organisation pour être sûr que le consommateur bénéficiera de la réduction de la taxe sur les ventes des fabricants jusqu'à ce que ce système soit bien en place et bien huilé, et que nous, consommateurs, puissions bénéficier de cette réduction équivalente à la taxe actuelle sur les ventes des fabricants.

**M. Brown:** Selon le CCCE, ce genre de réglementation, qui serait par ailleurs extrêmement complexe, n'est pas nécessaire pour parvenir à ces objectifs au sujet desquels le CCCE est de votre avis, à savoir que la suppression de la TVF doit être répercutée. Je vous renverrai aux politiques des prix et des revenus, à l'élaboration desquelles certains de mes collègues ont participé très activement et pour lesquelles ils sont venus travailler plusieurs années à Ottawa, réunir des tonnes et des tonnes d'informations. Il a fallu des centaines de personnes pour examiner un énorme volume de données. Rétrospectivement, je crois que cela n'a guère ajouté de véracité à un système déjà très difficile.

Chaque fois qu'on instaure un système obligeant les intéressés à envoyer un document à Ottawa avant de pouvoir augmenter un prix, avec tous les justificatifs voulus, les états des profits et pertes, les calculs de coûts, etc., on met en place soit une bureaucratie qui n'accomplit pas grand-chose—et je suis gentil—ou qui travaille beaucoup, auquel cas l'économie souffre d'une surréglementation.

**M. Commuzzi:** Comment vous assurerez-vous que le consommateur bénéficierait réellement de la réduction de la taxe sur les ventes des fabricants? Comment votre organisation garantira-t-elle aux consommateurs de ce pays qu'ils bénéficieront de cette réduction de la TVF?

**M. d'Aquino:** Monsieur le président, nous pouvons faire ce que nous faisons déjà maintenant. C'est-à-dire encourager tout d'abord les personnes à parler. Vous savez sans doute comment certains éléments du monde des affaires fonctionnent. C'est vrai en tout cas pour ceux qui font partie de notre groupe. Les pressions exercées par le groupe jouent un rôle très important. Je suppose que certains diront, oui, je vais le faire. D'autres ont bien réfléchi et se sont dit, oui, nous le ferons pour telle ou telle raison. Et cela a une influence sur les autres membres du groupe. Autrement dit, en encourageant les gens à le faire et à y réfléchir, en les poussant à se pencher sur la question, nous adoptons une attitude constructive qui porte fruit. Nous le voyons dans certains des témoignages que vous avez reçus et dans le nombre croissant d'annonces faites par des sociétés membres qui disent oui, nous allons le faire.

Nous pourrions également rappeler à tous, à nos membres mais aussi au public en général, que lorsque le marché fonctionne normalement, la vigilance du consommateur fait partie intégrante de ce que nous appelons compétitivité. Il serait impensable qu'une fois la TVF remplacée, un acheteur puisse aller chez un marchand de voitures en disant, bien sûr, je vais acheter une nouvelle voiture et je m'attends à payer la même chose que l'année dernière.



[Text]

When we talk about the marketplace we are talking about tens of thousands, hundreds of thousands if not millions of factors that are at work which form the basis of competitiveness and with some jawboning and leadership from government, education from government, consumer vigilance, the competitive spirit among companies themselves, you are going to have downward pressure. As Mr. Brown said, it is not going to happen in every single instance, because that is the imperfection of the marketplace, but certainly among the largest enterprises in Canada, we expect there will be a very considerable amount of activity of a kind this committee is expecting.

• 1645

**The Chairman:** At this point I may ask for a little guidance from the committee. We have the issue of witnesses who have indicated a certain recalcitrance in appearing before us. We need to deal with that, and we need to deal with it quickly because the timeframe is rapidly running out for our inquiry here.

We could break now for a few minutes into a steering committee meeting to deal with that. I notice that we have quorum, so we might be able to deal with it immediately after.

**Mr. Rodriguez:** A point of order, Mr. Chairman, on this business of recalcitrant potential witnesses—

**The Chairman:** I think before we get into our business, to the witnesses, thank you very much. You are excused.

**Mr. d'Aquino:** We wanted to be sure, Mr. Chairman, that we are not among the recalcitrant witnesses.

**The Chairman:** That is noted.

**Mr. Rodriguez:** Thomas d'Aquino, you will not be accused of being recalcitrant.

Mr. Chairman, I thought you had already established the procedure for dealing with recalcitrant potential witnesses. Why do you not apply the policy you adopted even handedly?

**The Chairman:** The action the committee took previously was to issue a summons to some witnesses the steering committee identified and the full committee agreed upon. I am simply suggesting that if we want to deal with this list I have here, we should briefly go into a steering committee meeting, decide what we are going to do, and then have it ratified by the committee.

**Mr. Rodriguez:** I think we have witnesses who were asked to appear at 4.45 p.m. It is now a little after 4.45 p.m. I think we should hear the witnesses. Then we have a break before the next witnesses at 5.30 p.m.—oh gosh, we are cutting it. If we have time, we do it before 5.30 p.m. However, if the witnesses are here, we should not keep them waiting.

**The Chairman:** That is duly noted. However, I do not think we will have quorum later this evening.

**Mr. Rodriguez:** That is not my problem. I will be here. I am part of the quorum. It is up to you to have a quorum. I do not know about Mr. Boudria, but it is up to you Tories to have a quorum. I know the last time, if I had not come, you would not have had a quorum for hearing witnesses, for God's sakes.

[Translation]

Quand nous parlons du marché, nous parlons de dizaines de milliers, de centaines de milliers sinon des millions de facteurs qui jouent et qui sont à la base de la compétitivité, et si l'on combine les mesures et le leadership du gouvernement, l'éducation assurée par le gouvernement, la vigilance des consommateurs, l'esprit de concurrence entre les sociétés elles-mêmes, on aboutira à une pression à la baisse. Comme l'a dit M. Brown, ceci ne se produira pas dans chaque cas, en raison des imperfections du marché, mais pour les grandes entreprises du Canada, tout au moins, nous pensons que les attentes de ce comité seront exaucées.

**Le président:** Je voudrais maintenant demander l'avis des membres du comité. Certains témoins se montrent un peu récalcitrants à l'idée de comparaître devant nous. Nous devons régler ce problème et nous devons le faire rapidement, car le temps qui nous a été alloué passe très vite.

Nous pourrions faire une petite pause de quelques minutes pour nous réunir en comité directeur afin de régler cette question. Je vois que nous avons le quorum et nous pourrions peut-être en discuter immédiatement après.

**M. Rodriguez:** Un rappel au Règlement, monsieur le président, à ce sujet des témoins récalcitrants. . .

**Le président:** Avant de commencer à discuter de nos affaires, je voudrais remercier nos témoins. Merci beaucoup, nous avons terminé.

**M. d'Aquino:** Nous voulions être sûrs, monsieur le président, de ne pas faire partie des témoins récalcitrants.

**Le président:** C'est noté.

**M. Rodriguez:** Thomas d'Aquino, vous ne serez pas accusé d'être récalcitrant.

Monsieur le président, je croyais que vous aviez déjà établi une procédure à l'égard de ces témoins potentiels récalcitrants. Pourquoi ne pas appliquer la politique que vous avez adoptée?

**Le président:** Le comité avait décidé d'envoyer une convocation à certains témoins qui avaient été choisis par le comité directeur et approuvés par le comité plénier. Si nous voulons examiner la liste que j'ai ici, nous pourrions rapidement nous réunir en comité directeur, décider de ce que nous allons faire et faire ensuite ratifier notre décisions par l'ensemble du comité.

**M. Rodriguez:** Nous avons des témoins à qui l'on a demandé de comparaître à 16h45. Il est maintenant un peu plus de 16h45. Je crois que nous devrions entendre ces témoins. Ensuite, nous avons une pause avant les témoins suivants à 17h30—de, Seigneur, nous n'avons guère de temps. Si c'est possible, nous le ferons avant 17h30. Cependant, si les témoins sont là, il ne faudrait pas les faire attendre.

**Le président:** C'est noté. Mais je ne crois pas que nous aurons le quorum plus tard ce soir.

**M. Rodriguez:** Ce n'est pas mon problème. Je serai là. Je fais partie du quorum. C'est à vous d'avoir un quorum. Je ne sais pas ce qu'en pense M. Boudria, mais c'est à vous, conservateurs, d'avoir un quorum. Je sais que la dernière fois, si je n'étais pas venu, vous n'auriez pas eu le quorum pour entendre les témoins, pour l'amour du ciel.

## [Texte]

I am saying we have invited the witnesses and they have appeared promptly. I think we should not have them cooling their heels, because I can see a long discussion in the steering committee. I am telling you that.

**Mr. MacLellan:** Let us get on with the witnesses.

**The Chairman:** We then have to face the possibility that these witnesses will not be dealt with—the witnesses we have identified here.

**Mr. Rodriguez:** On a point of order, Mr. Chairman. I do not know this business about quorum. I am the quorum person from the NDP; I will be here. I am sure the Liberal quorum will be here. You guys should have your quorum here. At what point do you people accept responsibility for running the committee?

**The Chairman:** For the issuance of a summons, we need to have a quorum of the full committee, which is eight members. I am not talking about steering committee; I am talking about eight members of the full committee—

**Mr. Rodriguez:** We will have our two members. We will have two NDP members.

**The Chairman:** How many Liberal members do you think we might have, Mr. Boudria?

**Mr. Boudria:** At 5.30 p.m., Mr. Chairman?

**The Chairman:** No, we would be dealing with it around 6.30 p.m. to 6.45 p.m.

**Mr. Boudria:** Possibly two.

**Mr. Rodriguez:** All you have to do is rouse up four of them. I see that the Whip's rep is here. Can she rouse up four Tories?

**M. Robitaille (Terrebonne):** Je tiens à préciser que les insultes de M. Rodriguez me passent six pieds au-dessus de la tête et qu'on n'a aucune leçon à recevoir de lui quant à nos responsabilités. Depuis le début de nos travaux, l'assiduité des conservateurs est exemplaire comparativement à celle des députés néo-démocrates.

**Mrs. Feltham (Wild Rose):** Mr. Chairman, why do you feel that we need to bring it to committee? Do you not have the right to make that decision yourself?

**The Chairman:** As desirable as that might be, Mrs. Feltham, we do need a motion from the committee that we will issue a summons to witnesses who we feel should appear and who feel they do not want to appear.

• 1650

**Mrs. Feltham:** How much time do you feel you need in committee?

**The Chairman:** We have a narrowing window of opportunity to hear additional witnesses. We have this week and next week, and we already have a number of witnesses scheduled in, so there is some importance in dealing with this as soon as possible.

There are 14 groups on this list, and they are quite divergent. The committee decided it would issue summons to these witnesses. I am being guided by the committee. We had a steering committee meeting notice sent out for 4.30 p.m. Our witnesses ran a bit longer. The notice was duly sent out for a steering committee meeting—

## [Traduction]

Nous avons invité les témoins et ils ont accepté très rapidement de comparaître. Nous ne pouvons pas les faire attendre car je crois que la discussion du comité directeur sera assez longue. Je peux vous le dire.

**M. MacLellan:** Passons aux témoins.

**Le président:** Dans ces conditions, il est possible que nous ne puissions pas régler la question des témoins que nous avons identifiés ici.

**M. Rodriguez:** Un rappel au Règlement, monsieur le président. Je ne sais pas ce que vous voulez dire à propos du quorum. Je suis le membre du quorum pour le NPD; je serai là. Je suis sûr que le représentant libéral sera là. Vous devriez avoir votre quorum. À partir de quel moment acceptez-vous la responsabilité de diriger le comité?

**Le président:** Pour une sommation à comparaître, il nous faut un quorum du comité plénier, c'est-à-dire huit membres. Je ne parle pas du comité directeur; je parle des huit membres du comité plénier. . .

**M. Rodriguez:** Nous aurons nos deux députés. Nous aurons deux députés du NPD.

**Le président:** Combien de députés libéraux pensez-vous que nous puissions avoir, monsieur Boudria?

**M. Boudria:** A 17h30, monsieur le président?

**Le président:** Non, ce serait vers 18h30 ou 18h45.

**M. Boudria:** Peut-être deux.

**M. Rodriguez:** Il suffit de demander à quatre d'entre eux de venir. Je vois que la représentante du whip est là. Peut-elle faire venir quatre conservateurs?

**Mr. Robitaille (Terrebonne):** I want to specify that Mr. Rodriguez's insults are six feet above my head and we don't have any lesson to receive from him regarding our responsibilities. Since the beginning of our work, Conservative members have been much more assiduous than NDP members.

**Mme Feltham (Wild Rose):** Monsieur le président, pourquoi pensez-vous qu'il faudra en référer au comité? N'avez-vous pas le droit de prendre la décision vous-même?

**Le président:** Aussi souhaitable que ce soit, madame Feltham, il nous faut une motion du comité pour envoyer une sommation à des témoins que nous voulons faire comparaître et qui n'ont pas l'air d'être prêts à venir.

**Mme Feltham:** Combien pensez-vous qu'il faille de temps au comité?

**Le président:** Nous avons de moins en moins de possibilités d'entendre d'autres témoins. Nous avons cette semaine et la semaine prochaine et plusieurs témoins sont déjà prévus; il faut donc que l'on règle ce problème le plus vite possible.

Il y a 14 groupes sur cette liste, et ils sont assez différents. Le comité a décidé qu'on allait sommer les témoins de comparaître. C'est le comité qui décide. Nous avons fait envoyer un avis de réunion du comité de direction pour 16h30. Nos témoins nous ont pris un peu plus de temps que prévu. L'avis de réunion du comité de direction a dûment été envoyé. . .



[Text]

**Mrs. Feltham:** Would it then be proper that I move we adjourn for 10 minutes to go into a steering committee?

**The Chairman:** You can move it if you wish.

**Mrs. Feltham:** I would so move.

**Mr. Rodriguez:** I am sorry. I am not in favour of the motion, and I want to tell you that either we are going to hear the witnesses as we have invited them to appear at 4.45 p.m. or...

This steering committee meeting, or this in camera meeting, could take some while. It just depends on what exactly who the witnesses are, what they said to the clerk, and all the rest of that stuff, and how recalcitrant they are. The discussion could take some time.

I am saying to you that I am not in favour of this motion of adjourning. We invited people. This committee was very quick to summons witnesses to appear. Now we have witnesses who have been prompt in appearing. It is an insult to have the witnesses come for a scheduled appearance at 4.45 p.m. and subsequently adjourn and go into an in camera meeting that could take some time, and then hear them, and then have witnesses backed up. I do not think that is fair.

On this question of the notice of the meeting, I did not receive a notice last Friday or last Thursday that there was to be an in camera meeting to discuss the business today. That was received in my office today. I do not know when the other members received this notice, but this came around first, and this is the notice I go by in setting my schedule. Then I get a phone call saying there will be an in camera meeting. That is not adequate notice.

If you do not want to do it today, you can do it tomorrow. You can meet at 9 a.m. tomorrow, because we have 9.30 a.m. hearings scheduled, and we have done that in the past. We have had a 9 a.m. meeting and then heard the witnesses at 9.30 a.m., but I am not in favour of adjourning and putting the witnesses out while we go into an in camera meeting.

**Mrs. Feltham:** We could have had it done while we were talking.

**Mr. Wilbee (Delta):** I would second Mrs. Feltham's motion. We have now listened to the NDP for seven minutes. We could have done whatever business we had to do. This idea of keeping witnesses waiting—I have waited half an hour in other committees while they have had their say, and so I am seconding Mrs. Feltham's motion.

**Mr. Rodriguez:** I want to tell you right now we will debate, and we are going to debate this motion ad nauseam.

First of all, you may have had to wait, but we have invited the witnesses, and the witnesses have been prompt. They have come for a 4.45 p.m. meeting. I do not think it is fair for us to go into an in camera meeting. They would have to leave the room. I cannot say at what time we will be finished that meeting, because the summonsed witnesses—

[Translation]

**Mme Feltham:** Serait-il opportun que je propose un ajournement de 10 minutes pour permettre la réunion du comité de direction?

**Le président:** Vous pouvez proposer la motion si vous le voulez.

**Mme Feltham:** C'est ce que je propose.

**M. Rodriguez:** Je regrette. Je ne suis pas favorable à la motion et j'aimerais vous dire que nous allons soit entendre les témoins que nous avons invités à comparaître à 16h45, soit...

La réunion du comité de direction, ou cette réunion à huis clos, pourrait demander un certain temps. Cela dépend simplement des témoins que nous avons, de ce qu'ils ont dit au greffier, et de tout ce genre de choses, et de la force de leurs protestations. La discussion pourrait durer un certain temps.

C'est pourquoi je vous dis que je ne suis pas favorable à la motion d'ajournement. Nous avons invité des gens à comparaître. Le comité a agi très rapidement en sommant les témoins de comparaître. Nous avons maintenant des témoins qui veulent comparaître à très bref délai. Ce serait une insulte que de faire venir des témoins en leur disant qu'ils doivent comparaître à 16h45 et d'ajourner la séance pour tenir une réunion à huis clos qui pourrait durer un certain temps, pour ensuite les entendre en faisant reculer l'heure de comparution. Je ne crois pas que ce soit juste.

Quant à l'avis de réunion, je n'ai reçu ni vendredi ni jeudi dernier d'avis m'informant de la réunion à huis clos prévue pour discuter des affaires d'aujourd'hui. Celui-là est arrivé aujourd'hui à mon bureau. Je ne sais quand les autres membres du comité ont reçu l'avis, mais celui-là est arrivé d'abord et c'est de cet avis que je tiens compte quand je décide de mon programme. Je reçois ensuite un appel téléphonique m'informant de la réunion à huis clos. Cela ne constitue pas un avis suffisant.

Si vous ne voulez pas le faire aujourd'hui, vous pourrez le faire demain. Vous pouvez nous réunir à 9 heures demain matin parce que nous avons des audiences prévues à 9h30 et que nous avons déjà procédé de la sorte dans le passé. Nous nous sommes déjà réunis à 9 heures pour entendre ensuite les témoins à 9h30, mais je ne suis pas favorable à l'ajournement et au fait que l'on fasse sortir les témoins pendant qu'on se réunit à huis clos.

**Mme Feltham:** Cela aurait pu se faire à la place de toute cette discussion.

**M. Wilbee (Delta):** J'appuie la motion de M<sup>me</sup> Feltham. Voilà sept minutes que j'écoute le NPD. Nous aurions pu faire à la place ce que nous avions à faire. Cette idée de faire attendre les témoins—j'ai attendu à d'autres comités une demi-heure pour qu'ils disent ce qu'ils avaient à dire, et j'appuie donc la motion de M<sup>me</sup> Feltham.

**M. Rodriguez:** Je tiens à vous dire que nous allons discuter de cette motion et que nous en parlerons ad nauseam s'il le faut.

Il vous a peut-être fallu attendre tout d'abord, mais nous avons invité des témoins et ils ont répondu rapidement à notre appel. Ils sont venus pour la réunion de 16h45. Je ne pense pas qu'il soit juste que nous nous réunissions à huis clos. Il leur faudrait quitter la salle. Je ne sais à quel moment nous en aurons terminé avec cette réunion, car les témoins sommés de comparaître...



[Texte]

**Mr. Wilbee:** We are wasting all the time right now.

**Mr. Rodriguez:** We are not. We should be hearing the witnesses.

**Mr. Wilbee:** You are right on.

**Mr. Rodriguez:** That is what the agenda calls for, the hearing of witnesses. That is what the agenda is for. I want to tell you that this business of passing motions to summon witnesses is not a light decision—

**Mr. Wilbee:** We agree 100%.

**Mr. Rodriguez:** —and therefore—

**Mr. Wilbee:** Let us get on with the business of this meeting.

**Mr. Rodriguez:** —you are not going to get on with it unless we are prepared to hear the witnesses. I am not prepared to squeeze an in camera meeting into an afternoon where we have witnesses scheduled. Our first witness was scheduled for 3.30 p.m. The second set of witnesses was for 4.45 p.m. The third set of witnesses is at 5.30 p.m. The next set of witnesses at 7 p.m. The next set of witnesses is at 7.45 p.m., and we have the last set of witnesses at 8.30 p.m. We have six witnesses to be heard.

• 1655

Mr. Chairman, the last time a decision was made to summons the witness, we summonsed three witnesses, the CLC, CUPE, and the Fraser Institute. Well, I recall that the CUPE witnesses appeared here last week, and not one Conservative member appeared at the meeting.

We passed a motion to haul them before the committee, and as a matter of fact we are not serious about continuing with that motion.

**Mrs. Feltham:** Mr. Chairman, on a point of order. I will withdraw my motion.

**Mr. Rodriguez:** Thank you.

**The Chairman:** At this time I would like to welcome to our friendly committee a new set of witnesses, the Funeral Service Association of Canada.

We are very sorry that you had to wait, but it was, as always, an interesting lesson in parliamentary democracy. We are pleased that you took the time to come and appear before us. Before your statement, I might just mention that I noted with some interest that you think we are the Senate. We are not. We are a committee of the House of Commons.

**Mr. Robert Shaffner (President, Funeral Service Association of Canada):** Thank you, Mr. Chairman and other members of this committee. My colleagues with me will be speaking to you on behalf of the Funeral Service Association of Canada. With me are Gilles Poirier of Montreal, Quebec, Past President of our Association, and Mr. Paul Carrothers of London, Ontario, a director of the association. I am from Kentville, Nova Scotia.

For this oral presentation to the committee we originally planned simply to review our written submission but, as usual, events have overtaken us. Annapolis Valley radio last Thursday reported the latest Gallup poll concerning the

[Traduction]

**M. Wilbee:** Nous perdons tout ce temps en ce moment précis.

**M. Rodriguez:** Ce n'est pas vrai. Nous devrions entendre les témoins.

**M. Wilbee:** Vous avez raison.

**M. Rodriguez:** C'est ce qui est prévu au programme, entendre les témoins. C'est à cela que sert l'ordre du jour. Je dois vous dire que cette idée d'adopter des motions pour sommer les témoins de comparaître n'est pas une décision prise à la légère. . .

**M. Wilbee:** Nous sommes tout à fait d'accord.

**M. Rodriguez:** . . . et en conséquence. . .

**M. Wilbee:** Poursuivons nos travaux.

**M. Rodriguez:** . . . ce ne sera pas possible si on est pas décidé à entendre les témoins. Je ne suis pas prêt à inclure une réunion à huis clos un après-midi où des témoins sont prévus. Nos premiers témoins étaient prévus pour 15h30. Le deuxième groupe de témoins pour 16h45. Le troisième groupe de témoins pour 17h30, le groupe suivant pour 19 heures. Un autre groupe est prévu à 19h45 et le dernier à 20h30. Nous avons six témoins à entendre.

Monsieur le président, la dernière fois que nous avons décidé de sommer les témoins à comparaître, nous avons sommé trois témoins, le CTC, le SCFP et l'Institut Fraser. Si j'ai bonne mémoire, les témoins du SCFP ont comparu la semaine dernière et aucun conservateur ne s'est présenté à la réunion.

Nous avons adopté une motion pour les traîner devant le comité, et ce ne serait donc pas sérieux de maintenir cette motion.

**Mme Feltham:** Monsieur le président, j'invoque le Règlement. Je désire retirer ma motion.

**M. Rodriguez:** Merci.

**Le président:** J'aimerais maintenant souhaiter la bienvenue à ce comité chaleureux, à un nouveau groupe de témoins, l'Association des services funéraires du Canada.

Nous sommes désolés de vous avoir fait attendre mais c'était, comme toujours, une intéressante leçon de démocratie parlementaire. Nous vous sommes reconnaissants d'avoir pris la peine de venir comparaître devant nous. Avant votre déclaration, j'indiquerai simplement, avec un certain intérêt, que vous nous avez pris pour le Sénat. Nous ne sommes pas le Sénat. Nous sommes un comité de la Chambre des communes.

**M. Robert Shaffner (président, Association des services funéraires du Canada):** Merci, monsieur le président et messieurs les membres du Comité. Mes collègues et moi-même vous parleront au nom de l'Association des services funéraires du Canada. À mes côtés se trouvent Gilles Poirier, de Montréal (Québec), ancien président de notre Association, et M. Paul Carrothers, de London (Ontario), directeur de l'Association. Je viens de Kentville (Nouvelle-Écosse).

Pour cet exposé, nous avions à l'origine prévu de passer simplement en revue le mémoire. Mais, comme d'habitude, nous avons été dépassés par les événements. La radio de la vallée de l'Annapolis a annoncé jeudi dernier que le dernier

*[Text]*

GST. In that poll, 68% of Canadians say that the Senate should block the passage of the GST. That is a heavy burden to place on the Senate. It may well end in a constitutional crisis, a confrontation between the powers of the House of Commons and the power of the Senate. Nonetheless, the Funeral Service Association of Canada believes that the Senate should shoulder that burden.

It may seem strange that people like ourselves are turning from their elected representatives, like the members of this committee, to give support to an appointed body like the Senate. It means that we no longer believe that our Members of Parliament are representing our wishes.

We believe the government is not listening. We do hope that your committee will be able to influence Mr. Wilson. We hope you will listen to the 68%.

Surely you, rather than the Senate, can be our last chance for the expression of the popular will.

Funeral directors are opposed to this tax because it is poorly thought out. It is recessive and demeaning.

Let me give you some examples of the administrative quagmire that Revenue Canada is creating for us and itself with this legislation.

Putting aside the many annoying technical problems that deal with dates and such, we have some very basic concerns about the tax, which apparently Revenue Canada cannot answer.

## ● 1700

For pre-arranged funerals, should we be collecting the tax from money that goes into the trust account? When is the tax payable to Revenue Canada? Is it when the contract is signed, or when the services are delivered?

From reading our written brief, you will know that we have received three different answers to this question. Now I must tell you that we have received four answers. The fourth answer was given to us verbally by a senior bureaucrat. He did not agree with his own government's possible interpretation.

He suggested that the government might claim that the trust company provides a service when the money is entrusted to it; therefore taxes should be paid for that service, and paid again when the funeral service itself is provided.

Who calculates the value of the trust service? How do we, in a simple, understandable way, estimate the tax chargeable for the trust company? At the time the pre-arranged contract is drawn, do we pay the government only for the trust portion, and pay the tax for the funeral service portion when the services are delivered? What happens if the funeral service is more expensive than agreed to? What happens if it is less expensive than agreed to?

Legally, trust funds do not belong to the funeral director until the person dies and the services are provided. We strongly believe that no goods or services have been provided until the death occurs.

*[Translation]*

sondage Gallup concernant la TPS indiquait que 68 p. 100 des Canadiens estimaient que le Sénat devrait empêcher l'adoption de la TPS. C'est un lourd fardeau à faire porter au Sénat. Cela pourrait bien se terminer par une crise constitutionnelle, une confrontation entre les pouvoirs de la Chambre des communes et le pouvoir du Sénat. Néanmoins, l'Association des services funéraires du Canada estime que le Sénat devrait se charger de ce fardeau.

Il peut paraître étrange que des gens comme nous se détournent de leurs représentants élus, comme les membres de ce comité, pour appuyer une assemblée nommée comme le Sénat. Cela veut dire que nous ne croyons plus que les députés sont les interprètes de nos désirs.

Nous pensons que le gouvernement n'écoute pas. Nous espérons que votre comité pourra avoir quelque influence sur M. Wilson. Nous espérons que vous écouterez les 68 p. 100 de Canadiens.

C'est vous, plus que le Sénat, qui pouvez constituer notre dernière chance en exprimant le voeu populaire.

Les entrepreneurs de pompes funèbres s'opposent à cette taxe parce qu'elle est mal conçue. Elle est rétrograde et avilissante.

Permettez-moi de vous donner quelques exemples du borborygme administratif que Revenue Canada est en train de créer pour nous et pour lui-même avec ce texte législatif.

En dehors des nombreux problèmes techniques ennuyeux qui traitent de dates et autres, nous avons quelques inquiétudes tout à fait primordiales concernant cette taxe, inquiétudes auxquelles Revenue Canada semble ne pas pouvoir répondre.

Pour les funérailles arrangées à l'avance, devrait-on percevoir la taxe sur l'argent qui a été versé dans le compte fiduciaire? Quand cette taxe est-elle payable à Revenue Canada? Est-ce lorsque le contrat est signé ou lorsque les services sont fournis?

Si vous lisez notre mémoire, vous constaterez que nous avons reçu trois réponses différentes à cette question. Je dois préciser maintenant que nous en avons reçu quatre. La quatrième réponse nous a été donnée oralement par un bureaucrate important. Il n'était pas d'accord avec l'interprétation possible de son propre gouvernement.

Il a laissé entendre que le gouvernement pourrait prétendre que la société fiduciaire fournit un service au moment où l'argent lui est confié; qu'en conséquence des taxes sont à payer pour ce service et que de nouvelles taxes doivent être payées lorsque le service funéraire proprement dit est fourni.

Qui calcule la valeur du service de fiducie? Comment allons-nous évaluer, de façon simple et compréhensible, la taxe exigible de la société fiduciaire? Au moment où le contrat est rédigé, devons-nous payer le gouvernement uniquement pour la partie fiducie et payer ensuite la taxe pour la partie services funéraires lorsque les services sont fournis? Que se passe-t-il si le service funéraire revient plus cher que convenu? Que se passe-t-il s'il revient moins cher que convenu?

Juridiquement, les fonds en fiducie n'appartiennent pas à l'entrepreneur de pompes funèbres tant que la personne n'est pas décédée et que les services n'ont pas été fournis. Nous estimons fermement qu'aucun produit ou service n'a été fourni avant le décès.

*[Texte]*

Revenue Canada, income tax, acknowledges that tax is not due until services are provided. The authorities now are suggesting that trust money is taxable. Mr. Chairman, our written submissions outline many more questions that Revenue Canada is not prepared to answer.

We are not only concerned about the direct charge of the 7% added tax; I would like to point out that there also are additional costs many of our funeral directors will have to pass on to our clients as a result of the new tax.

Many small funeral directors do their own bookkeeping, for example. They will have to spend a great deal of time learning how to handle the new tax collections correctly, or they will have to pay an accounting service. Previously they never needed this.

As a further confusion, we have been told that the honorarium paid to clergy and for music at funeral services may also be taxable. Many funeral directors use a unit pricing method to establish prices. In order to calculate the goods and services tax and the appropriate credits, they will have to use an itemized pricing system, with which they are unfamiliar.

All businesses will have to face these problems. I know that. I do not think any business should be subject to government moving its tax collecting problems from the public sector to the private sector. If other people making presentations before you complain about the unnecessary red tape, all I can say is that I support them.

For funeral directors, unpalliative and costly paperwork becomes an absolute nightmare. We must deal with pre-arranged funerals. Pre-arrangement is a system of payment unique to our sector. It is not a short-term layaway plan, nor is it a long-term trust investment.

If Revenue Canada cannot tell us how to deal with the goods and services tax on pre-arranged funerals, I am sure that 2,000 independent funeral directors are not going to be able to come up with an identical, accurate calculation. In some instances too much tax will be collected; in other instances too little. It will take years for the government to get it straight.

Mr. Chairman, what for? All this confusion and complication, just to collect \$100 from bereaved families for the average Canadian funeral.

Up until now, the position of the Funeral Service Association of Canada has been that funeral services should be tax-exempt. We took that position because we are trying to protect our clients and at the same time be realistic about the intentions of the government. Now, however, because we believe—like 68% of Canadians—that the GST should be blocked by the Senate, we should also put our feelings clearly on the table.

*[Traduction]*

Revenu Canada—Impôt admet que la taxe n'est pas due tant que les services n'ont pas été fournis. Les responsables nous laissent entendre maintenant que l'argent placé en fiducie est taxable. Monsieur le président, nous indiquons dans notre mémoire de nombreuses autres questions auxquelles Revenu Canada n'est pas prêt à répondre.

Nous ne sommes pas seulement inquiets de la perception directe de la taxe supplémentaire de 7 p. 100; j'ajouterais qu'il y a aussi des frais supplémentaires que de nombreux entrepreneurs de pompes funèbres devront répercuter sur leurs clients du fait de la nouvelle taxe.

De nombreux petits entrepreneurs de pompes funèbres font eux-mêmes leur comptabilité, par exemple. Il faudra qu'ils consacrent beaucoup de temps à apprendre comment percevoir comme il se doit la nouvelle taxe, sinon il leur faudra engager les services d'un comptable. Auparavant cela n'avait jamais été nécessaire.

Pour ajouter à la confusion, on nous a également dit que les honoraires payés au clergé ainsi que le coût de la musique pendant le service funéraire pourraient aussi être taxables. De nombreux entrepreneurs de pompes funèbres utilisent une méthode de fixation des prix unitaires. Pour calculer la taxe sur les produits et services et les crédits correspondants, il leur faudra utiliser un système de fixation des prix détaillés, dont ils n'ont pas l'habitude.

Toutes les entreprises rencontreront ces problèmes. Je le sais. Je ne pense pas que les entreprises doivent être touchées par le fait que le gouvernement fait passer ses problèmes de perception de taxe du secteur public au secteur privé. Si d'autres personnes venant faire des exposés udevant vous se plaignent de la paperasserie inutile, tout ce que je puis dire c'est que je suis avec elles.

Pour les entrepreneurs de pompes funèbres, la paperasserie inévitable et coûteuse devient un véritable cauchemar. Nous devons nous occuper de funérailles prévues à l'avance, dont le système de paiement est propre à notre secteur. Il ne s'agit pas d'une vente avec livraison différée à court terme, ni d'un placement fiduciaire à long terme.

Si Revenu Canada ne peut pas nous dire comment va s'appliquer la taxe sur les produits et services dans le cas des funérailles arrangées à l'avance, je suis sûr que 2,000 entrepreneurs de pompes funèbres indépendants ne vont pas arriver à un calcul identique et exact. Dans certains cas, on percevra trop de taxes; dans d'autres, pas assez. Il faudra au gouvernement des années pour régler ce problème.

Monsieur le président, à quoi bon tout cela? Toute cette confusion et ces complications simplement pour percevoir 100\$ auprès des familles endeuillées, dans le cas de funérailles moyennes.

Jusqu'à maintenant, la position de l'Association des services funéraires du Canada était que les services funéraires devaient être exonérés de la taxe. C'était notre position parce que nous voulions essayer de protéger nos clients et en même temps être réalistes quant aux intentions du gouvernement. Mais maintenant, parce que nous croyons—comme 68 p. 100 des Canadiens—que la TPS devrait être bloquée par le Sénat, nous devons aussi jouer cartes sur table.



[Text]

Sir, no taxes should be paid by grieving families—no taxes on services, no taxes on hearses, no taxes on caskets. Funerals should be tax-free.

• 1705

We object to the GST on funeral services not only because it is poorly thought out but also because it is recessive.

**M. Gilles Poirier (ancien président, Association des services funéraires du Canada):** Monsieur le président, l'Association des services funéraires du Canada ne veut pas vous donner un cours d'économie. Beaucoup de gens sont mieux habilités que nous à le faire. Je veux simplement vous parler des effets qu'une taxe aussi injuste peut avoir sur le budget journalier des gens, spécialement lorsqu'ils ont à faire face au problème d'offrir des funérailles à un membre de leur famille si sa mort est soudaine.

J'ai 40 ans d'expérience comme directeur de services funéraires. Pendant toutes ces années, j'ai eu à rencontrer plusieurs familles pour qui 100\$ représentent une grande différence. On se doit de comprendre les familles et de les aider à faire des funérailles selon leurs moyens. On se doit de les conseiller sans les offenser. Dépenser 100\$ de plus, surtout en taxe, représente toute une différence pour une famille dans le besoin.

Pour ceux qui n'ont pas de très gros revenus, la mort d'un être cher ébranle l'économie de la famille. Même si elles ont été avisées de la mort imminente de l'un des leurs, plusieurs familles vivent au jour le jour, sans possibilité de faire des économies. Pour elles, 100\$ représentent une grande différence.

Revenu Canada comprend ce que ces quelques dollars représentent pour une famille. Dans le cas d'une famille qui dépense 150\$ par semaine pour sa nourriture, si cette nourriture était taxée, il en résulterait une dépense supplémentaire de 10.50\$. Alors, le gouvernement a dit: Non, la nourriture est une nécessité et ils en ont besoin.

Je crois que personne ici n'est dans cette situation, mais si vous pensez que 100\$ ne représentent rien, venez chez moi rencontrer des familles en deuil. Vous comprendrez que pour elles, 100\$ représentent une grosse différence.

**Mr. Paul Carrothers (Director from Ontario, Funeral Service Association of Canada):** Mr. Chairman, I would like to add to what Mr. Poirier has just been saying. I find taxing people for a necessity such as a funeral demeaning to me, demeaning to the families I deal with, and demeaning for the Government of Canada. I do not want to be a tax collector, no businessman does. But I believe that in our profession being a tax collector is particularly odious.

You know how careful we must be because of the nature of our business, how caring we have to be and how dignified. To us, our image is not a joke; it is something we live every day. The government is asking us to be the messenger carrying bad news.

[Translation]

Monsieur, les familles dans le deuil ne devraient pas payer de taxes: ni de taxes sur les services, ni de taxes sur les corbillards, ni de taxes sur les cercueils. Les funérailles devraient être détaxées.

Nous nous opposons à ce que la TPS s'applique aux services funéraires non seulement parce qu'elle est mal conçue, mais également parce qu'elle est rétrograde.

**Mr. Gilles Poirier (Former President, Funeral Services Association of Canada):** Mr. Chairman, the Funeral Services Association of Canada does not wish to give you a lesson in economy. Many people are in a better position than us to do so. I only want to speak about the impacts such an unfair tax can have on the daily budget of people, especially when they are facing the problem of providing funerals to a member of their family when the death was sudden.

I have 40 years' experience as a funeral service director. During all those years, I met quite a number of families for whom a hundred dollars makes a big difference. One has to try and understand those families and help them have funerals in accordance with their financial means. One has to give them advice without offending them. Spending a hundred more dollars, especially on tax, makes all the difference for a needy family.

For those who do not have large incomes, the death of a beloved one disturbs the family's economy. Even if they have been advised of the eminent death of one of their members, many families still live from hand to mouth and have no opportunity to save any money. For them, a hundred dollars makes a big difference.

Revenue Canada knows what those few dollars mean for such a family. When a family spends \$150 a week on food, if such food was taxed, they would incur an additional expense of \$10.50. So the government said: No, food is a basic need.

I do not see anybody here in such a situation, but if you think that a hundred dollars is nothing, I would invite you to come to my place and meet those bereaved families. You would understand that for them a hundred dollars makes a big difference.

**M. Paul Carrothers (directeur, Ontario, Association des services funéraires du Canada):** Monsieur le président, j'aimerais ajouter quelque chose à ce que vient de dire M. Poirier. J'estime que de taxer les gens pour quelque chose d'aussi nécessaire que des funérailles est avilissant, avilissant pour les familles auxquelles j'ai affaire et avilissant pour le gouvernement du Canada. Je ne tiens pas à être percepteur de taxes; aucun entrepreneur ne souhaite l'être. Mais je pense que, dans notre profession, être percepteur de taxes est particulièrement odieux.

Vous savez combien nous devons être prudents en raison de la nature de nos affaires, combien nous devons être bienveillants et dignes. Notre image n'est pas pour nous une plaisanterie; nous devons tous les jours y veiller. Le gouvernement nous demande d'être des messagers porteurs de mauvaises nouvelles.

[Texte]

We, like all messengers, do not want to be shot. We know that at a time so emotional as making funeral arrangements most people are not worrying about the government's problems. They are going to be angry with us for the extra burden and charges. That atmosphere of trust we established will be eroded.

For my part, if the government needs the money, let them collect their own taxes. The government is living in an era long gone. Funeral directors have a background in the psychology of grieving, they are familiar with palliative care, they share the community life of the towns and cities in which they live. They know the feelings of their communities.

This 7% tax, this \$100, is going to cause an explosion of resistance. I talked to many other funeral directors as well as to many people in London, Ontario. We are all opposed to this tax. We are part of this 68% of the population who wants the Senate to block passage of the GST legislation.

**Mr. Schaffner:** Mr. Chairman, I think we outlined our feelings and concerns about the goods and services tax in our written and oral submissions. We will be happy to answer any questions the committee members have regarding the Funeral Service Association of Canada's position.

**The Chairman:** I have a couple of quick questions myself. The first is whether the nature of these hearings was explained to you.

• 1710

**Mr. Schaffner:** Not really, sir.

**The Chairman:** It did not sound like it from your brief, but we are looking at the effect of the GST on consumer prices, the role of the proposed consumer information office. We are not debating whether it is a good tax or a bad tax in a general philosophical way. That has sort of happened, and it has passed the House of Commons. It is gone.

**Mr. Schaffner:** We did realize that at one point there was some confusion as to who we were to appear before. We still see some of the problems I have outlined as concerns to your committee.

If I could dwell on one of those of particular concern to funeral directors across Canada, there is some \$400 million in prepaid trust moneys already set aside. We have made several attempts to find out how the new tax will affect these trust moneys, how it will effect moneys already on deposit, how it will effect moneys that are yet to come.

**The Chairman:** Pre-payments made prior to September 1, 1990 are not taxed.

**Mr. Schaffner:** I am aware of that.

**The Chairman:** After September 1, the GST will apply.

**Mr. Schaffner:** Yes, but the question is whether that is taxable when someone makes a deposit with us. We have had four answers now. Is it taxable when it is deposited or taxable when we render the services? I make it clear that when it is

[Traduction]

Comme tous les messagers, nous ne voulons pas qu'on nous tire dessus. Nous savons qu'à un moment aussi délicat que celui où l'on prévoit les funérailles, la plupart des gens ne s'inquiètent pas des problèmes du gouvernement. Ils vont s'en prendre à nous pour le fardeau et les frais supplémentaires. La confiance que nous avions réussi à faire naître sera entamée.

Pour ma part, j'estime que si le gouvernement a besoin d'argent, il n'a qu'à percevoir ses propres taxes. Le gouvernement vit à une époque reculée. Les entrepreneurs de pompes funèbres ont quelques notions psychologiques sur les situations de deuil, ils connaissent les soins palliatifs, ils prennent part à la vie communautaire des villes où ils habitent. Ils savent ce que pense leur collectivité.

Cette taxe de 7 p. 100, ces 100\$, va rencontrer une forte résistance. J'ai parlé à de nombreux entrepreneurs de pompes funèbres aussi bien qu'à des gens ordinaires de London (Ontario). Nous nous opposons tous à la taxe. Nous faisons partie de ces 68 p. 100 de la population qui souhaite que le Sénat empêche le passage de la loi sur la TPS.

**M. Schaffner:** Monsieur le président, je crois que nous vous avons fait part de nos sentiments et de nos inquiétudes à l'égard de la taxe sur les produits et services dans notre mémoire et lors de notre exposé. Nous serons heureux de répondre aux questions que les membres du comité pourraient avoir concernant la position de l'Association des services funéraires du Canada.

**Le président:** J'ai moi-même quelques petites questions à vous poser. La première consisterait à vous demander si l'on vous a expliqué la nature de ces audiences.

**M. Schaffner:** Pas vraiment, monsieur.

**Le président:** C'est ce qui me semblait d'après votre exposé, car nous étudions les effets de la TPS sur les prix à la consommation, le rôle du bureau d'information des consommateurs qui a été proposé. Nous ne nous inquiétons pas de savoir si c'est une bonne ou une mauvaise taxe sur un plan philosophique général. Cela s'est déjà fait, et la Chambre des communes a adopté le projet de loi. C'est fini.

**M. Schaffner:** Nous avons bien vu qu'à un moment donné on ne savait plus trop devant qui nous devions comparaître. Mais certains des problèmes que nous vous avons indiqués nous semblent cependant toujours devoir concerner votre comité.

Si je pouvais m'étendre davantage sur l'un des problèmes qui inquiète tout particulièrement les entrepreneurs de pompes funèbres du Canada tout entier, je dirai qu'il y a déjà 400 millions de dollars qui ont été mis de côté et placés dans des comptes fiduciaires à titre de paiement anticipé. Nous avons fait plusieurs tentatives pour essayer de savoir quel effet la nouvelle taxe allait avoir sur ces sommes, quel effet elle allait avoir sur les acomptes déjà versés, quel effet elle allait avoir sur l'argent à venir.

**Le président:** Les paiements anticipés faits avant le 1<sup>er</sup> septembre 1990 ne sont pas taxés.

**M. Schaffner:** J'en suis conscient.

**Le président:** Après le 1<sup>er</sup> septembre, la TPS s'applique.

**M. Schaffner:** Oui, reste à savoir si les acomptes que nous versent les clients sont taxables. Nous avons jusqu'ici obtenu quatre réponses différentes. Cet argent est-il taxable au moment où il est versé ou lorsque nous fournissons les

[Text]

deposited, it is not our money. It still belongs to those folks who have deposited it. There are only two ways to get that money back normally, in most instances. The person either dies and it is transferred to the funeral director, or at any time the family can come and get that money, because it is theirs. Even National Revenue wrote to us, and I have two letters with me to support what I am about to say, and they said certainly not; the money is only taxable in your hands when it passes from the trust account into the operation of the funeral home.

Now the people are telling us, no, that is not going to be true with GST. It will be taxable when it is placed in the trust account. If so, who is going to pay it? Where is the tax going to go? We have been trying and trying to find these answers.

**The Chairman:** You will find the answers a lot faster, I suspect, once it passes the Senate, because there is a great deal of uncertainty here on that.

I just have one question. You say funerals should not be taxed. That is a very categorical statement.

**Mr. Schaffner:** We feel funerals are an essential service, and they have never been taxed in that manner before.

**The Chairman:** Do you pay tax on your hearse now?

**Mr. Schaffner:** Yes, that is right.

**The Chairman:** Do you pay tax on the shovel to bury somebody?

**Mr. Schaffner:** We do not on that part of it, but the cemetery does.

**The Chairman:** Do you pay tax on the casket?

**Mr. Schaffner:** Yes.

**The Chairman:** Funerals are taxed now, are they not?

**Mr. Schaffner:** There is a tax on certain portions of it. When we originally came and discussed this, we said there might be some other method—be tax-exempt or whatever.

**The Chairman:** But you are already subject to a federal sales tax now. Is that correct?

**Mr. Rodriguez:** But you are not the tax collector.

**Mr. Schaffner:** No, but we made this clear, for us to collect the tax. . .

**The Chairman:** Would it not be better for you as business people not to pay the manufacturers sales tax, in fact not to pay any federal sales taxes, in fact to have an increased cashflow for your business when you collect GST and to be able to claim credits for all the GST you pay, unlike today where you pay—

[Translation]

services? J'ai bien indiqué que lorsque cet argent est versé, il ne nous appartient pas. Il reste la propriété de ceux qui versent l'acompte. Il n'y a normalement que deux façons de reprendre cet argent dans la plupart des cas. Soit la personne décède et l'argent est transféré à l'entrepreneur de pompes funèbres, soit la famille peut à n'importe quel moment venir prendre cet argent parce qu'il lui appartient. Même le ministère du Revenu national nous a écrit, et j'ai avec moi deux lettres qui confirment ce que je vais vous dire, à savoir que ce n'est pas taxable; que l'argent n'est taxable que lorsqu'il passe du compte fiduciaire au compte d'exploitation du salon funéraire.

Certaines personnes nous disent maintenant que cela ne sera pas le cas avec la TPS. Cet argent sera taxable parce qu'il sera placé dans le compte fiduciaire. Dans ce cas, qui va payer la taxe? Où la taxe va-t-elle aller? Nous nous sommes longuement efforcés d'obtenir des réponses à ces questions.

**Le président:** J'imagine que vous trouverez ces réponses beaucoup plus rapidement une fois que la loi aura été adoptée par le Sénat, car nous sommes loin, quant à nous, d'avoir de grandes certitudes à cet égard.

J'ai une seule question. Vous dites qu'il ne faudrait pas taxer les funérailles. C'est une déclaration très catégorique.

**M. Schaffner:** Nous estimons que les funérailles constituent un service essentiel et qu'elles n'ont jamais été taxées de la sorte auparavant.

**Le président:** Payez-vous actuellement une taxe sur les corbillards?

**M. Schaffner:** Oui, c'est exact.

**Le président:** Payez-vous une taxe sur la pelle qui vous permet de creuser la terre pour enterrer quelqu'un?

**M. Schaffner:** Cela ne nous incombe pas, c'est le cimetière qui s'en occupe.

**Le président:** Payez-vous une taxe sur le cercueil?

**M. Schaffner:** Oui.

**Le président:** Les funérailles sont donc bien taxées maintenant?

**M. Schaffner:** Il y a une taxe sur certains éléments. Lorsque nous sommes venus en discuter au début, nous avions dit qu'il pourrait y avoir un autre moyen—une exonération de la taxe ou autre.

**Le président:** Mais vous êtes déjà assujettis actuellement à la taxe fédérale de vente. C'est bien exact?

**M. Rodriguez:** Mais vous ne percevez pas la taxe.

**M. Schaffner:** Non, mais nous avons bien montré que le fait de devoir percevoir la taxe. . .

**Le président:** Ne vaudrait-il pas mieux pour vous, en tant qu'entrepreneurs, de ne pas payer la taxe sur les ventes des fabricants, de ne pas payer de taxe fédérale de vente du tout et de disposer en réalité de liquidités supplémentaires pour votre entreprise lorsque vous percevez la TPS afin de pouvoir demander des crédits pour toute la TPS que vous avez payée, contrairement à ce qui se produit à l'heure actuelle où vous payez. . .



[Texte]

**Mr. Schaffner:** You are going very strongly on the supposition, sir, that casket manufacturers are just going to do away with the 13.5% and immediately impose the 7% and say they are dropping the price by the marginal difference. Casket manufacturers are working now on about a 2% margin, and we strongly believe they are going to pick up their difference in the difference between that tax.

**The Chairman:** That brings us to another point. Do you think we should have an agency of the federal government which oversees this particular situation and endeavours to ensure that price savings are passed along to folks like you?

**Mr. Schaffner:** That may be one benefit. As I understand now, it is only persuasive. It is now that you are persuading people to do these things, but there is no real legislative law demanding this to happen. We do not believe it will happen.

**The Chairman:** Can you buy a casket from more than one manufacturer?

**Mr. Schaffner:** Yes.

**The Chairman:** Do you sometimes buy from the guy who gives you the best price?

**Mr. Schaffner:** Yes, to some degree, with the same quality.

• 1715

**The Chairman:** Therefore there is price competition from your suppliers. If your suppliers had an opportunity to lower their prices when the MST ended and offered you a better price, would you be more attracted to buying a casket from that manufacturer?

**Mr. Schaffner:** Maybe. But we feel from our investigations that they are all in that 2% margin right now, and that they do not have enough room to move.

**Mr. Boudria:** I am sorry to see that Mr. d'Aquino did not hang around to listen to this presentation. He would have noticed that some other people had not benefited from the \$14 million of Tory advertising that we have had on radio and television. They do not yet understand what a great thing this lousy tax is.

This business of the consumer potentially paying tax on money that is in a trust account, that really bothers me.

**Mr. Schaffner:** That is one of our main concerns too.

**Mr. Boudria:** Within the industry are there significant numbers of those so-called pre-paid funerals? Is it a growing market? Where is it at in your business? Is this something important?

**Mr. Schaffner:** Very definitely. A few years ago we put all our trust money in an account. A very few years ago we put \$11 million in there. It was under new legislation introduced after 1983, and Nova Scotia made it mandatory for

[Traduction]

**M. Schaffner:** Vous faites des suppositions un peu hâtive, monsieur, en disant que les fabricants de cercueils vont cesser de payer les 13,5 p. 100 et imposer immédiatement les 7 p. 100 en disant qu'ils vont réduire le prix de la différence. Les fabricants de cercueils disposent actuellement d'une marge bénéficiaire d'environ 2 p. 100 et nous pensons très fermement qu'ils vont augmenter cette marge en se gardant la différence entre les deux taxes.

**Le président:** Cela nous amène à une autre question. Pensez-vous qu'il doit y avoir un organisme du gouvernement fédéral qui supervise la situation et qui tente de faire en sorte que les économies sur les prix sont transmises aux gens comme vous?

**M. Schaffner:** Ce pourrait être un avantage. Pour l'instant, si j'ai bien compris, on tente seulement de persuader les gens. On essaie maintenant de persuader les gens de le faire, mais il n'y a aucune obligation législative effective qui l'exige. Nous ne pensons pas que cela doit se produire.

**Le président:** Pouvez-vous acheter vos cercueils à plus d'un fabricant?

**M. Schaffner:** Oui.

**Le président:** Les achetez-vous parfois à celui qui vous offre le meilleur prix?

**M. Schaffner:** Oui, dans une certaine mesure, à qualité égale.

**Le président:** Il y a donc une certaine concurrence entre vos fournisseurs. Si vos fournisseurs avaient la possibilité de baisser leurs prix lorsqu'on cessera d'appliquer la TVF et de vous offrir un meilleur prix, seriez-vous plutôt tentés d'acheter votre cercueil chez ce fournisseur?

**M. Schaffner:** Peut-être. Mais d'après nos enquêtes, il nous semble qu'ils opèrent tous avec une marge de 2 p. 100 à l'heure actuelle et qu'ils n'ont pas suffisamment de marge de manoeuvre.

**M. Boudria:** Je regrette que M. d'Aquino ne soit pas resté pour écouter cet exposé. Il aurait constaté qu'il y a d'autres personnes qui n'ont pas tiré parti de la campagne publicitaire conservatrice qui a été faite à la radio et à la télévision et qui a coûté 14 millions de dollars. Ils n'ont pas encore compris que cette taxe infecte est une excellente chose.

Cette idée de faire payer la taxe aux consommateurs sur l'argent qu'il a placé dans un compte fiduciaire me préoccupe vraiment.

**M. Schaffner:** C'est aussi l'une de nos principales inquiétudes.

**M. Boudria:** Dans votre secteur, y a-t-il beaucoup de ces funérailles soi-disant payées à l'avance? S'agit-il d'un marché grandissant? Qu'est-ce que cela représente pour votre entreprise? Est-ce important?

**M. Schaffner:** Certainement. Il y a quelques années, nous placions tous l'argent des comptes fiduciaires dans un seul compte. Ces toutes dernières années, nous avions dans ce compte 11 millions de dollars. C'était après l'adoption de

[Text]

an irrevocable trust to be established, so we put the money in. We cannot get it back until we prove that the person has actually died. We put \$11 million in. Today, there is \$26 million in there, and we are nothing compared to the larger provinces like Ontario, which are carrying accounts as large as \$80 million. There is about \$400 million tied up in pre-paid funerals, and it is growing very rapidly.

**Mr. Boudria:** Your own enterprise is in Nova Scotia, is it?

**Mr. Schaffner:** Yes.

**Mr. Boudria:** That is right near the U.S. border. Do you occasionally get clients, if that is the appropriate word, who have died in the United States and been brought back to Canada for burial? Does that happen?

**Mr. Schaffner:** Yes.

**Mr. Boudria:** Would the same thing happen in reverse sometimes?

**Mr. Schaffner:** Yes, certainly.

**Mr. Boudria:** Someone brought this situation to me, and it sounds so far-fetched that I almost hate raising it, but let me go ahead anyway. If a body was embalmed in the United States and transported to Canada, GST would apply. But the reverse would not be true. If a person's body was prepared in Canada and then transported to the United States, it would not be taxed because this is an exported product. Is that true?

**Mr. Schaffner:** I cannot give you that answer, sir.

**Mr. Poirier:** There is no tax if the body is in the casket. We can cross the border one way or the other. If the casket contains the remains of a person, it is tax-free.

**Mr. Boudria:** Under the GST.

**Mr. Poirier:** Under any tax.

**Mr. Boudria:** Has this ruling been given to you with the GST as well?

**Mr. Poirier:** No, they did not mention that.

**Mr. Boudria:** Well, that is the question I am asking.

**Mr. Poirier:** We never pay customs.

**Mr. Boudria:** I have been told by someone in your business that under the new rules you would be having to apply tax in the case of a body that was buried in Canada but embalmed in the United States. But if the reverse happened, and you prepared a body to be sent to the United States, you would not charge the GST there because it was for export. I really thought that was a weird situation, even worse than taxing funerals. But you say you have not had that ruling yet.

[Translation]

la nouvelle législation en 1983 et la Nouvelle-Écosse a rendu obligatoire le fait de créer un compte fiduciaire irrévocable dans lequel nous placerions l'argent. Nous ne pouvons pas obtenir cet argent si nous ne pouvons pas prouver que la personne est effectivement décédée. Nous y avons donc mis ces 11 millions de dollars. À l'heure actuelle, il y a 26 millions de dollars dans ce compte et cela n'est rien comparé aux provinces plus importantes comme l'Ontario, où les comptes peuvent se monter à 80 millions de dollars. Il y a dans le pays tout entier 400 millions de dollars environ qui sont immobilisés pour des funérailles payées à l'avance et ce chiffre augmente rapidement.

**Mr. Boudria:** Votre propre entreprise se trouve en Nouvelle-Écosse, n'est-ce pas?

**Mr. Schaffner:** Oui.

**Mr. Boudria:** C'est tout près de la frontière américaine. Vous arrive-t-il d'avoir des clients, je ne sais si c'est le terme approprié, qui sont décédés aux États-Unis et sont ramenés au Canada pour être enterrés? Est-ce que cela se produit?

**Mr. Schaffner:** Oui.

**Mr. Boudria:** L'inverse se produit-il parfois?

**Mr. Schaffner:** Oui, certainement.

**Mr. Boudria:** Quelqu'un m'a soumis cette situation, et cela semble tellement tiré par les cheveux que j'hésite à en parler, mais je vais tout de même le faire. Si un corps est embaumé aux États-Unis et qu'on le transporte au Canada, la TPS s'applique. Cela ne serait pas vrai si l'inverse se produisait. Si le corps d'une personne était embaumé au Canada et transporté aux États-Unis, il ne serait pas taxé parce qu'il s'agit d'un produit exporté. Est-ce exact?

**Mr. Schaffner:** Je crains de ne pas pouvoir vous répondre, monsieur.

**Mr. Poirier:** Aucune taxe ne s'applique si le corps est dans un cercueil. Nous pouvons traverser la frontière dans un sens ou dans l'autre. Si le cercueil contient les restes d'une personne, c'est détaxé.

**Mr. Boudria:** Sous le régime de la TPS.

**Mr. Poirier:** Sous le régime de n'importe quelle taxe.

**Mr. Boudria:** Vous a-t-on fait part de cette décision pour la TPS également?

**Mr. Poirier:** Non, cela ne nous a pas été mentionné.

**Mr. Boudria:** Eh bien, c'est la question que je pose.

**Mr. Poirier:** Nous ne payons jamais de droits de douane.

**Mr. Boudria:** Quelqu'un, dans votre secteur, m'a dit qu'en vertu des nouveaux règlements, il vous faudra appliquer la taxe dans le cas d'un corps enterré au Canada mais embaumé aux États-Unis. Mais si l'inverse se produisait, que le corps soit embaumé pour être envoyé aux États-Unis, vous ne perceveriez pas de TPS parce qu'il s'agirait d'une exportation. Je pense vraiment que c'est une situation un peu curieuse, même pire que celle qui consiste à taxer les funérailles. Mais vous dites qu'on ne vous a pas encore fait part de la décision à cet égard.

[Texte]

[Traduction]

• 1720

**Mr. Schaffner:** We have engaged an accounting firm to watch for those things and to bring to our attention anything they are aware of in their special tax division.

**Mr. Boudria:** If you come across that, I hope you will make this committee aware of it.

**Mr. Schaffner:** We certainly will, sir.

**Mr. Boudria:** I have a question on the effects of the GST on your business. A while ago the chairman said how great it would be if you did not pay the MST on the cost of the hearse and so on. I would think that the funeral services business would be very labour-intensive—you have to prepare the body and so on. Do you have any idea what portion would be service as opposed to actual materials? These materials might include the casket and the ingredients you utilize in the preparation of the body and so on. Obviously, you are not being charged tax and you are not charging your customers tax on labour right now. There is MST only on the products that you use.

**Mr. Carrothers:** In most areas of the country somewhere in excess of 50% of the funeral expense would go into what you could call service, labour or whatever. This has been our concern all along.

The Chair was asking if it would not be to our benefit to have the MST eliminated. In some cases it would, but we are not here for us, we are here for the people we are serving. It will make for an added tax burden when they have to pay a tax on what there was previously buried in the MST, and in what they will have to pay now for goods and services, services being the heavy end of the funeral expense.

**Mr. Boudria:** So there is no saving such as we were led to believe a little while ago. It is just not there.

**Mr. Carrothers:** As we said in our brief, we believe there would be at least a \$100 increase in taxes.

**Mr. Schaffner:** As a supplement to your answer, there are about 60 man-hours in every funeral service. This includes the hours spent by the funeral director, his assistants, embalmers and the cemetery people. From the time a person dies until the funeral is completed, approximately 60 man-hours are involved.

**Mr. Rodriguez:** Thank you for coming. I was particularly interested in having you before the committee.

I was speaking to the director of Loughheed Funeral Home, which is located in my riding. I was also speaking to the proprietor of that home and he tells me he received a letter from Revenue Canada instructing him that if a Canadian dies in Florida, for example, and the body is prepared by an American undertaker and then sent to Canada, the undertaker must charge the GST even though the services to prepare the body were done in the United States. Are you aware of that?

**M. Schaffner:** Nous avons engagé les services d'un cabinet de comptables pour s'occuper de la question et pour nous signaler tout ce que leur service spécial chargé de la taxe apprend.

**M. Boudria:** Lorsque vous connaîtrez cette réponse, j'espère que vous la transmettez au comité.

**M. Schaffner:** Certainement, monsieur.

**M. Boudria:** J'ai une question portant sur les effets de la TPS sur votre industrie. Il y a quelques instants, le président a dit qu'il serait formidable que vous n'ayez pas à payer la TVF sur le prix du corbillard, etc. J'image que les entreprises de pompes funèbres font appel à une main-d'œuvre importante. Auriez-vous une idée de la part qui revient au service par rapport aux fournitures proprement dites? Ces fournitures pourraient comprendre le cercueil et les produits que vous utilisez pour embaumer le corps, etc. De toute évidence, on ne vous réclame pas de taxe et vous n'en réclamez pas à vos clients sur la main-d'œuvre à l'heure actuelle. La TVF s'applique uniquement aux produits que vous utilisez.

**M. Carrothers:** Dans la plupart des régions du pays, plus de 50 p. 100 des dépenses funéraires sont consacrés à ce que vous appellerez le service, la main-d'œuvre ou autre. C'est ce qui nous inquiète depuis le début.

Le président a demandé si l'élimination de la TVF n'allait pas nous être profitable. Dans certains cas oui, mais nous ne sommes pas ici pour nous, nous sommes ici pour les gens que nous servons. Cela créera un fardeau de taxe supplémentaire dû au fait qu'ils doivent payer une taxe sur ce qui était autrefois intégré à la TVF, il leur faudra payer désormais une taxe sur les produits et services, les services représentant l'essentiel des dépenses funéraires.

**M. Boudria:** Il n'y a donc pas d'économie réalisée, comme on aurait pu nous le faire croire il y a peu de temps. Ça n'existe pas.

**M. Carrothers:** Comme nous le disons dans notre mémoire, nous pensons qu'il y aura une augmentation de taxe d'au moins 100\$.

**M. Schaffner:** A titre de question supplémentaire à votre réponse, chaque service funéraire comporte environ 60 heures-personnes. Cela comprends les heures passées par l'entrepreneur des pompes funèbres, ses adjoints, ses embaumeurs et le personnel du cimetière. A partir du moment où une personne décède jusqu'au moment où les funérailles prennent fin, on fournit environ 60 heures—personnes.

**M. Rodriguez:** Merci d'être venu. Votre témoignage devant le comité m'a particulièrement intéressé.

J'ai eu l'occasion de parler avec le directeur de Loughheed Funeral Home qui se trouve dans ma circonscription. J'ai également parlé au propriétaire de ce salon funéraire et il me dit avoir reçu une lettre de Revenu Canada m'informant du fait que, lorsqu'un Canadien décède en Floride, par exemple, et que le corps est embaumé par un entrepreneur américain de pompes funèbres et envoyé ensuite au Canada, l'entrepreneur doit payer la TPS même si les services d'embaumement ont été faits aux États-Unis. Le saviez-vous?



[Text]

**Mr. Schaffner:** No, and part of our problem is that for any question we raise we get different answers and no one is directed to any one central spot. Somebody whips a letter of to a funeral director, as in your case, with a private answer. When we got together as a national association we said this is the answer. Then someone else will say they were talking to so-and-so and this is the answer. They are conflicting.

**Mr. Rodriguez:** I suggest that you get in touch with him.

**Mr. Schaffner:** I certainly will.

**Mr. Rodriguez:** He also tells me he first received a letter saying he had to collect the tax on the trust accounts, effective September 1990. Now he has a letter saying he does not have to do that. Because of delays he will now start collecting it in January 1991. Have you received such a letter?

**Mr. Schaffner:** No, we received a letter that said April, but then it was delayed until September 1. I wrote to Mr. Shackleton and suggested that it be January—for logical accounting reasons—and I never heard back.

• 1725

**Mr. Rodriguez:** I know there is a common saying that you cannot take it with you, and I think this government is out to prove it; that whatever you may have had, they are going to lift it before they lower you.

As far as you know, are funerals and preparing bodies taxed in other countries where there is a VAT?

**Mr. Poirier:** There are some taxes. In Belgium there are some taxes. There should be some in France, too.

**Mr. Rodriguez:** How about Sweden?

**Mr. Poirier:** Unfortunately, I do not know.

**Mr. Rodriguez:** That is information to strengthen and buttress your argument, if they are not charging the GST, if they have at least thought that you should come into the world not paying a tax, then you should leave the world not paying a tax.

Do you pay provincial sales taxes on the services you provide?

**Mr. Schaffner:** We do not in the province of Nova Scotia.

**Mr. Poirier:** Quebec does; 9%.

**Mr. Carrothers:** Ontario does not.

**Mr. Rodriguez:** So what we have here is a situation where some provinces recognize that you ought not to be putting that burden on the bereaved at that particular time.

I presume from what you are telling us that you have a problem communicating with Revenue Canada about how this thing is going to apply to your services.

**Mr. Schaffner:** Yes, we certainly do. We have tried. As I say, we have even hired an accounting firm to try to find out the answers for us. Perhaps if we knew the answers to the questions we have posed for some time we could sit down and look at the whole situation and evaluate it in a fair way.

[Translation]

**M. Schaffner:** Non, le problème vient en partie du fait que pour chaque question que nous posons, nous obtenons des réponses différentes et qui aucune n'a de portée générale. Certains envoient une lettre à un entrepreneur des pompes funèbres, comme dans votre cas, donnant la réponse d'une personne. Lors d'une réunion nationale de notre association, nous avons décidé que telle serait la réponse. Puis quelqu'un d'autre nous dira qu'en parlant à telle ou telle personne, on a obtenu une autre réponse, qui est la bonne; or les deux ne concordent pas.

**M. Rodriguez:** Je suggère que vous entriez en contact avec cette personne.

**M. Schaffner:** Certainement.

**M. Rodriguez:** Il me dit également qu'il a reçu tout d'abord une lettre disant qu'il devait percevoir la taxe sur les comptes fiduciaires à partir de septembre 1990. Il a depuis reçu une autre lettre disant qu'il n'avait pas à le faire. En raison des retards, il commencera à la percevoir en janvier 1991. Avez-vous reçu cette lettre?

**M. Schaffner:** Non, nous avons reçu une lettre parlant du mois d'avril, mais le délai a été reporté au 1<sup>er</sup> septembre. J'ai écrit à M. Shackleton en lui suggérant janvier—pour des raisons logiques de comptabilité—et je n'ai jamais reçu de réponse.

**M. Rodriguez:** Je sais qu'on dit que l'on n'emporte pas ses possessions terrestres dans l'autre monde, et je crois que c'est ce que ce gouvernement est en train d'essayer de prouver; quoi que vous ayez, il va vous le soutirer avant de vous dire adieu.

À votre connaissance, les funérailles et les embaumements sont-ils taxés dans d'autres pays où la TVA existe?

**M. Poirier:** Il existe des taxes. En Belgique, il existe des taxes. Il doit y en avoir aussi en France.

**M. Rodriguez:** Et en Suède?

**M. Poirier:** Malheureusement, je ne le sais pas.

**M. Rodriguez:** Ces renseignements viennent étayer votre argument car si l'on ne perçoit pas de TPS, si on admet que vous puissiez venir au monde sans payer de taxe, alors on devrait vous permettre de le quitter sans payer de taxe.

Payez-vous des taxes provinciales sur les services que vous fournissez?

**M. Schaffner:** Pas dans la province de Nouvelle-Écosse.

**M. Poirier:** Au Québec oui, 9 p. 100.

**M. Carrothers:** Pas en Ontario.

**M. Rodriguez:** Il se trouve donc que certaines provinces admettent qu'on ne devrait pas imposer ce fardeau aux personnes affligées d'un deuil à ce moment-là.

J'imagine d'après ce que vous nous dites que vous avez du mal à communiquer avec Revenu Canada afin de savoir si la taxe va s'appliquer à vos services.

**M. Schaffner:** Certainement. Nous avons essayé. Comme je l'ai déjà dit, nous avons même engagé les services d'un cabinet de comptables afin qu'il essaie de nous trouver les réponses. Si nous avions les réponses à ces questions que nous posons depuis un certain temps, nous pourrions peut-être essayer d'étudier l'ensemble de la situation afin de l'évaluer de façon précise.

[Texte]

**Mr. Rodriguez:** Could you undertake to supply this committee with the kinds of questions you have asked Revenue Canada?

**Mr. Schaffner:** Yes.

**Mr. Rodriguez:** How many coffin or casket manufacturers are there in Canada that you deal with?

**Mr. Schaffner:** Mr. Poirier is one of those.

**Mr. Rodriguez:** I want to establish how competitive your market is for caskets.

**Mr. Poirier:** There are approximately 35 casket manufacturers in Canada.

**Mr. Rodriguez:** And you say they all work on a margin of 2%.

**Mr. Poirier:** Yes.

**Mr. Schaffner:** My understanding is that Mr. Poirier is a casket manufacturer. He has a firm.

**Mr. Rodriguez:** I see. Of course the casket manufacturers have to buy the products—the wood, the handles, and so on, so there is a lot of manufacturers sales tax buried in the price of a coffin.

**Mr. Poirier:** Yes.

**Mr. Rodriguez:** Is it possible to separate the MST from the price of the coffin?

**Mr. Poirier:** Actually, we do not pay taxes on wood. When we use wood for caskets we do not pay taxes on it.

**Mr. Rodriguez:** But for the hardware?

**Mr. Poirier:** For the hardware we pay taxes.

**Mr. Rodriguez:** For the satin, for the cloth?

**Mr. Poirier:** Yes.

**Mr. Rodriguez:** Is it possible for you as a manufacturer, for the purposes of this watch-dog agency, to separate what the FST would be in the manufacture of a coffin?

**Mr. Poirier:** We certainly can. It would be a big problem because they are small items, but it can be done.

**Mr. Rodriguez:** Do you currently pass on all of the manufacturers sales tax to the funeral undertakers?

**Mr. Poirier:** Sure. Our invoicing shows the price of the casket plus the 13.5%.

**Mr. Rodriguez:** So if you took it out, if you gave 100% pass-through of the FST to the funeral directors, on an average casket how much of a saving would that be to the undertaker?

**Mr. Poirier:** It is very hard for me to say. I own a casket manufacturing business but I do not manufacture them myself. But I would say that it is probably somewhere around 16% or 17%, including the 13.5%. Excuse me, that is a little too much. It is very hard for me to answer that question. It is all small, small items.

[Traduction]

**M. Rodriguez:** Pourriez-vous fournir au comité les questions que vous avez posées à Revenu Canada?

**M. Schaffner:** Oui.

**M. Rodriguez:** Combien existe-t-il au Canada de fabricants de cercueils avec lesquels vous faites affaires?

**M. Schaffner:** M. Poirier en est un.

**M. Rodriguez:** J'aimerais savoir comment joue la concurrence sur le marché des cercueils.

**M. Poirier:** Il y a environ 35 fabricants de cercueils au Canada.

**M. Rodriguez:** Et vous dites que leur marge bénéficiaire à tous est de 2 p. 100.

**M. Poirier:** Oui.

**M. Schaffner:** Je crois que M. Poirier est fabricant de cercueils. Il a une entreprise.

**M. Rodriguez:** Je vois. Il faut bien sûr que les fabricants de cercueils achètent les produits—le bois, les poignées, etc., il y a donc une bonne part de taxes sur les ventes des fabricants qui figurent dans le prix d'un cercueil.

**M. Poirier:** Oui.

**M. Rodriguez:** Est-il possible d'isoler la TVF du prix du cercueil?

**M. Poirier:** En fait, nous ne payons pas de taxes sur le bois. Nous ne payons pas de taxes sur le bois que nous utilisons pour les cercueils.

**M. Rodriguez:** Mais pour les accessoires?

**M. Poirier:** Pour les accessoires, nous payons des taxes.

**M. Rodriguez:** Pour le satin, pour le tissu?

**M. Poirier:** Oui.

**M. Rodriguez:** Vous sera-t-il possible, en tant que fabricant, d'isoler pour l'organisme de surveillance que nous représentons le montant de la TVF pour la fabrication d'un cercueil?

**M. Poirier:** Certainement. Ce sera sûrement difficile car il y a de nombreux petits articles qui entrent là-dedans, mais cela peut se faire.

**M. Rodriguez:** Répercutez-vous actuellement la totalité de la taxe sur les ventes des fabricants sur les entrepreneurs de pompes funèbres?

**M. Poirier:** Certainement. Nos factures indiquent le prix du cercueil plus les 13,5 p. 100.

**M. Rodriguez:** Si vous l'enleviez, si vous transmettiez intégralement l'élimination de la TVF aux entrepreneurs de pompes funèbres, quelle économie cela permettrait-il à l'entrepreneur de réaliser pour un cercueil moyen?

**M. Poirier:** Il m'est très difficile de vous le dire. Je suis propriétaire d'une entreprise de fabrication de cercueils, mais je ne les fabrique pas moi-même. Mais j'imagine que ce doit être de l'ordre de 16 à 17 p. 100, y compris les 13,5 p. 100. Je vous demande pardon, je crois que c'est un peu trop. Il m'est vraiment très difficile de répondre à cette question. Il y a tellement de petits articles qui entrent là-dedans.

[Text]

**The Chairman:** The next question would be, if the casket costs less from the manufacturer to the funeral home, why does the funeral home not drop its prices?

**Mr. Rodriguez:** I was going to go to that question, but—

• 1730

**The Chairman:** Can you drop your prices, then, based on your supplier telling you your supplies are going to cost less, therefore your funeral should cost less, offsetting the effect of the GST?

**Mr. Schaffner:** Yes, we have made calculations showing we can drop our prices slightly. But still, on the average funeral service—and in Canada the average is roughly \$3,200—by our dropping our price appropriately and leaving the same... we got the accountants to work it out so the same profit margin would be at the bottom, but the consumer would still have to pay that extra \$100.

**The Chairman:** But the price of a funeral will be coming down pre-GST. That is the commitment you are giving us here today.

**Mr. Carrothers:** No, sir, the price of a casket could be coming down, but the price of a funeral, of necessity, will be going up. Services are being taxed, which was not the case before.

**Mr. Schaffner:** You are putting 7% on the whole figure.

**Mr. Rodriguez:** The plot is also taxable.

**Mr. Schaffner:** That is another question we have asked. Again, I hired the accountants to find that out, to see if the cemetery plot, being a piece of real estate land you get a deed for... and he could not answer that.

**The Chairman:** But some of your prices are going to be going down. Your suppliers are indicating the change—

**Mr. Schaffner:** The price will not go down for the consumer, because we are going to be charging the 7% on the total price of the funeral service.

**The Chairman:** But I am asking you if you are going to pass through to consumers the saving you get.

**Mr. Schaffner:** Our calculations have been made showing the deletion of the 13.5% and thereby—

**The Chairman:** With respect, can you answer my question? Are you going to pass through to consumers the reduction in your overhead because of the change in the tax system?

**Mr. Schaffner:** Yes. But the price will still be more. The price will be \$100 more by calculation, I am telling you.

**The Chairman:** I want you to say clearly on the record if you are going to pass through the savings on the price of a casket.

**Mr. Rodriguez:** I want you to be careful. Do not get buffaloed into any of his tactics. I went through the question about the caskets and I think, Mr. Poirier, you may have been somewhat generous, if you are operating on a 2% margin. But even if the caskets come down, there are other aspects of your business you have to charge the GST on. So it may not be a net saving to the consumer.

[Translation]

**Le président:** Voici ma question suivante. Si le prix du cercueil est inférieur pour le salon funéraire, pourquoi ce dernier ne baisserait-il pas ses prix?

**M. Rodriguez:** J'allais en venir à cette question, mais...

**Le président:** Pouvez-vous baisser vos prix dans la mesure où votre fournisseur vous dit que vos fournitures vont vous coûter moins, qu'en conséquence les funérailles devraient coûter moins, ce qui compenserait les effets de la TPS?

**M. Schaffner:** Oui, nous avons fait des calculs montrant que nous pouvons diminuer légèrement nos prix. Il n'en reste pas moins que, pour un service funéraire moyen—et au Canada un service moyen coûte environ 3,200\$—en baissant nos prix comme il se doit et en laissant la même... nous avons demandé aux comptables de faire ce calcul de façon à ce qu'il reste en définitive la même marge bénéficiaire, mais le consommateur devra cependant encore payer ces 100\$ supplémentaires.

**Le président:** Mais le prix des funérailles avant la TPS va baisser. C'est ce à quoi vous vous engagez ici aujourd'hui.

**M. Carrothers:** Non, monsieur, le prix du cercueil pourrait baisser, mais le prix des funérailles va nécessairement augmenter. Les services sont taxés, ce qui n'était pas le cas auparavant.

**M. Schaffner:** Vous appliquez donc 7 p. 100 au chiffre global.

**M. Rodriguez:** Les concessions funéraires sont aussi taxables.

**M. Schaffner:** C'est là une autre question que vous nous posez. Encore une fois, j'ai demandé à des comptables d'essayer de s'informer au sujet de la concession funéraire au cimetière étant donné qu'il s'agit d'un bien immeuble puisque c'est un terrain... et ils n'ont pas pu me répondre.

**Le président:** Mais certains de vos prix vont baisser. Vos fournisseurs ont signalé des changements—

**M. Schaffner:** Le prix ne baissera pas pour le consommateur parce que nous allons devoir percevoir 7 p. 100 sur le prix total des services funéraires.

**Le président:** Mais je vous demande si vous allez répercuter sur les consommateurs les économies que vous réaliserez.

**M. Schaffner:** Nous avons fait nos calculs en supprimant les 13,5 p. 100 et en conséquence—

**Le président:** Sans vouloir vous interrompre, pourriez-vous répondre à ma question? Allez-vous répercuter sur les consommateurs la réduction de vos frais généraux dus au changement de régime de taxation?

**M. Schaffner:** Oui. Mais le prix sera quand même supérieur. Comme je vous le disais, d'après les calculs, le prix sera plus élevé de 100\$.

**Le président:** J'aimerais que vous disiez clairement pour le procès-verbal si vous allez répercuter les économies sur le prix du cercueil.

**M. Rodriguez:** Je vous demande d'être prudent. Ne vous laissez pas entraîner dans ces manigances. Nous avons résolu la question des cercueils et je crois M. Poirier que vous avez été généreux si vous fonctionnez avec une marge de 2 p. 100. Mais même si le prix des cercueils diminue, il y a d'autres aspects de votre entreprise sur lesquels vous devrez percevoir la TPS. Cela peut donc ne pas représenter une économie nette pour le consommateur.



[Texte]

**Mr. Schaffner:** It will not be. That is what I tried to say.

**The Chairman:** Mr. Rodriguez, I accept that.

I just wanted to make sure you as business people are making the commitment here today that any cost savings Mr. Poirier gives you on your supplies—

**Mr. Schaffner:** All our calculations have been made in that regard. But they still come out that the consumer will pay more.

**The Chairman:** Yes; but you are going to pass through the savings, right?

**Mr. Carrothers:** Sir, we have yet to be shown that we will in fact see savings.

**The Chairman:** Well, you just heard it right here. We have evidence in front of this committee that the price of a casket is going down.

**Mr. Schaffner:** On the assumption that we get the full 13.5%. When I made my presentation I made it very clear we do not believe we are going to get the 13.5%.

**The Chairman:** Well, then you do not believe your colleague, because he just told us that.

**Mr. Rodriguez:** He also said he is operating on a 2% margin.

**The Chairman:** Well, this is totally conflicting for me.

**M. Fontaine:** Vous dites que vous avez certains problèmes techniques au niveau de l'application de la TPS à certains stades de votre processus. Vous dites aussi que vous considérez votre industrie comme un service essentiel, au même titre que la nourriture, et que vous n'êtes pas en faveur de l'application de la TPS dans votre industrie.

Je voudrais savoir ce que vous pensez du principe général de la TPS et de son application telle qu'on la propose, compte non tenu des particularités de votre industrie. Seriez-vous en faveur du principe de la TPS si on corrigeait les défauts que vous avez mentionnés?

**Mr. Carrothers:** In general I can only speak for myself as an individual, not for the association. No, sir, I am not.

**M. Fontaine:** En tant que gens d'affaires, vous n'êtes pas en faveur du principe de la TPS?

**Mr. Schaffner:** I would say personally, as you have asked others personally, I am not here to involve everybody else's problem. I am here to face the problem of the Funeral Service Association of Canada; and we feel we have some really unique problems.

• 1735

Whether or not I am against the GST, I do not feel I am qualified to speak on those issues as they pertain to many other industries and services in Canada. I am not standing up here and saying I am a GST expert, but what I am saying is that I know about the funeral service and I know you are not going the right way with us.

[Traduction]

**M. Schaffner:** Ce ne sera pas le cas. C'est ce que j'essaie de faire comprendre.

**Le président:** Monsieur Rodriguez, je veux bien accepter cette réponse.

Je veux simplement m'assurer qu'en tant qu'hommes d'affaires, vous vous engagez ici aujourd'hui à transmettre toutes les économies réalisées sur les prix que vous accorde M. Poirier pour vos fournitures—

**M. Schaffner:** Tous nos calculs ont été faits dans ce sens. Mais il se trouve toujours qu'en définitive le consommateur va payer davantage.

**Le président:** Oui; mais vous allez répercuter les économies, n'est-ce pas?

**M. Carrothers:** Monsieur, il reste à prouver que nous allons effectivement réaliser des économies.

**Le président:** Vous venez de l'entendre. Ce comité a la preuve que le prix du cercueil va diminuer.

**M. Schaffner:** En admettant qu'on obtienne la totalité des 13,5 p. 100. En faisant mon exposé, j'ai indiqué très clairement que nous ne pensons pas bénéficier des 13,5 p. 100.

**Le président:** Alors vous ne croyez pas votre collègue parce que c'est ce qu'il vient de nous dire.

**M. Rodriguez:** Il a aussi dit qu'il fonctionnait avec une marge de 2 p. 100.

**Le président:** Ma foi, tout cela est très contradictoire pour moi.

**Mr. Fontaine:** You said that you have some technical problems regarding the implementation of the GST at particular phases in your process. You also said that your industry should be considered as a basic service, just as food, and that you are not in favour of the implementation of the GST in your industry.

I would like to know what you think of the general philosophy of the GST and of its proposed implementation, given the particular features of your industry. Would you be in favour of the GST philosophy if we dealt with the problems you have mentioned?

**M. Carrothers:** Pour une déclaration aussi générale, je ne peux m'exprimer qu'en mon nom propre, et non pour l'Association. Non, monsieur, je ne le suis pas.

**Mr. Fontaine:** As businessmen, you are not in favour of the GST philosophy?

**M. Schaffner:** Je dirais personnellement, étant donné que vous avez posé la question personnellement à d'autres, que je ne suis pas ici pour m'inquiéter des problèmes de tout le monde. Je suis ici pour m'occuper des problèmes de l'Association des services funéraires du Canada; et nous estimons que nous avons des problèmes qui nous sont tout à fait propres.

Que je sois ou non contre la TPS, je ne me sens pas compétent pour me prononcer sur ces dossiers en ce qui concerne beaucoup d'autres industries et services du Canada. Je ne prétends pas expert sur la TPS, mais je sais que je m'y connais en services funéraires et je sais que vous ne procédez pas de la bonne façon à notre égard.

[Text]

**M. Fontaine:** Donc, vous n'êtes pas en mesure d'évaluer le principe de la TPS, mais vous êtes en mesure d'appliquer des particularités à votre entreprise.

Dans un autre ordre d'idées, lorsque vous facturez un client, il y a un pourcentage qui s'applique à la récupération du coût des marchandises vendues et du profit sur les marchandises que vous avez achetées, et il y a un pourcentage qui s'applique aux services que vous rendez au client. Quel est ce pourcentage moyen dans votre entreprise?

**Mr. Schaffner:** Could we give that to one of our clients?

**M. Fontaine:** Non. Dans l'exercice de votre commerce, vous achetez des produits et vous les vendez. Vous offrez aussi les services de votre personnel, ce qui représente plusieurs heures par client. Vous avez, par exemple, une facture de 1,000\$. Quelle partie de la facture s'applique à la marchandise que vous avez payée, et quelle partie s'applique aux services fournis?

**Mr. Schaffner:** Okay, fair enough. There are three ways of pricing funeral services in Canada: the unit pricing, for which one price is given; there is the functional pricing, for which they break it down into four categories; and the itemized pricing system, which shows all items broken down and shown separately.

Right now about 48% of the funeral homes in Canada are still using the unit pricing system. However, for these others that break down into the functional or itemized pricing systems, they do show an amount of basic service charge. That service charge is made up with all your fixed... and costs of that nature. That is shown to the people. Then the price for the casket is shown separately.

**M. Fontaine:** Vous indiquez séparément le prix de la tombe. Supposons que la tombe vous coûte 100\$. Combien prévoyez-vous vendre cette tombe à votre client?

**Mr. Carrothers:** We do not sell monuments. Some funeral homes do. In my particular case, we do not.

**M. Fontaine:** Je ne parle pas de monuments. Je parle du cercueil. Disons que vous payez le cercueil 100\$. Vous ajoutez le prix des services. Vous êtes en affaires pour faire des profits. Combien vendez-vous le cercueil? Le double de votre prix, une fois et demie votre prix, trois fois votre prix?

**Mr. Carrothers:** That would be a matter of individual pricing by individual firms. Some firms would be 1.5 times, some firms would be 2 times. But again, as I told you earlier, the bulk of the charges go towards services.

**M. Fontaine:** Donc, cela se situe entre une fois et demie et deux fois le prix. Vous doublez le prix du cercueil et le prix des autres composantes de vos services.

**Mr. Carrothers:** As I said, that would be up to the individual firms. In generalities, that would be about right, but again, even territorially there could be differences. It would depend on the necessity of long-term warehousing and that sort of thing for isolated areas.

[Translation]

**Mr. Fontaine:** So you're not in a position to evaluate the principal of the GST, but you are able to apply specifics to your business.

On another theme, when you bill a customer, a certain percentage is applied to the recovering the cost of goods sold and profit on the goods that you have bought and a certain percentage goes to services you rendered your customers. What is that average percentage in your business?

**M. Schaffner:** Est-ce que nous pourrions donner cela à l'un de nos clients?

**Mr. Fontaine:** No. In the course of your business, you buy products and you sell them, you also offer the services of your staff, which represents several hours per customer. You have, for instance, a bill for \$1,000. What part of that bill goes for the goods you have paid for and what part goes towards the services supplied?

**M. Schaffner:** D'accord, j'ai compris. Il y a trois façons d'établir le prix des services funéraires au Canada: le prix unitaire, c'est-à-dire qu'on donne un seul prix; le prix fonctionnel, ventilé en quatre catégories et le système des prix détaillés qui donnent la ventilation de tous les éléments.

À l'heure actuelle, environ 48 p. 100 des salons funéraires du Canada utilisent encore le système unitaire. Cependant, ceux qui procèdent à la ventilation selon le système fonctionnel ou détaillé indiquent une somme pour le service. Ces frais contiennent les frais fixes et les coûts de ce genre. C'est ce que l'on montre aux clients. Le prix du cercueil est indiqué à part.

**Mr. Fontaine:** You show the price of the tomb separately. Suppose it costs a \$100. What are you going to sell it for to your customer?

**M. Carrothers:** Nous ne vendons pas de monuments. Certains salons funéraires le font. Mais nous, nous ne le faisons pas.

**Mr. Fontaine:** I'm not talking about monuments, I'm talking about the casket. Assume you pay the casket \$100. You add the price of services. You're in business to make profits. What is the selling price of the casket? Twice your cost, one and a half times your cost, three times your cost?

**M. Carrothers:** Cela dépend de la façon dont chaque entreprise établit ses prix. Dans certains cas ce serait une fois et demie, dans d'autres cas, deux fois. Mais, comme je vous l'ai dit tout à l'heure, ce sont les services qui coûtent le plus cher.

**Mr. Fontaine:** So, it would be between one and a half times and twice the price. You doubled the price of the casket and of the other components of your services.

**M. Carrothers:** Comme je l'ai dit, ça dépend de chaque entreprise. En général, c'est à peu près ça, mais il pourrait y avoir des différences, même selon les territoires. Cela dépend de la nécessité de l'entreposage à long terme et de choses du genre pour les régions isolées.

[Texte]

**M. Fontaine:** Je tiens à vous mentionner que si le prix coûtant des marchandises vendues est doublé, ce prix coûtant n'inclura plus le 13.5 p. 100 après l'application de la TPS. Donc, il y aura une diminution approximative brute de 26 p. 100 à la fin du processus. Il est bon que le consommateur le sache. C'est tout ce que j'avais à dire.

**Mr. Comuzzi:** Thank you, gentlemen, for making these presentations.

Let me just correct something from Mr. Carrothers. I have had some representations from the funeral directors in my riding with respect to the same problems you are facing today and there still are no answers.

I saw some invoices, Mr. Carrothers, from the manufacturer of caskets, which showed that the provincial sales tax was paid by the manufacturer. I am saying I saw some invoices where the provincial sales tax was paid, 8%, right on the invoice to the funeral director. Then they sold the product without... and this is in Ontario.

• 1740

**Mr. Carrothers:** Yes, that is right. We do not charge sales tax.

**Mr. Comuzzi:** No, but are there some instances when you pay sales tax to the manufacturer?

**Mr. Carrothers:** I am sorry, my understanding of the question before was that it was whether we charge provincial sales tax. To my knowledge, the province of Quebec is the only province that has a sales tax involved.

**Mr. Comuzzi:** But you do pay a sales tax, because it could be construed that you would be the end user, you as a funeral director, because you paid sales tax.

**Mr. Carrothers:** We do pay a sales tax.

**Mr. Comuzzi:** Provincial sales tax on the caskets. That is good.

Let me then concentrate on pre-need. Am I correct that all those funerals that have been paid prior to September 1, 1990... and when you deliver the service, will not be subject to the goods and service tax—

**Mr. Carrothers:** That is correct.

**Mr. Comuzzi:** —regardless of when it was purchased, up to and including August 31—

**Mr. Schaffner:** In 1990.

**Mr. Comuzzi:** —and you deliver the service in 1991, that will not be subject to the goods and services tax?

**Mr. Schaffner:** That is correct.

**Mr. Comuzzi:** Is that your understanding, too, Mr. Chairman?

**The Chairman:** Yes.

**Mr. Comuzzi:** Then anyone who buys a pre-need after September 1, 1990, will be subject to the goods and services tax?

**Mr. Schaffner:** But at what point? What is being suggested is, do we charge the goods and services tax when the money is deposited? We strongly feel—and there is legal backing for this—the money is not ours; it does not go into

[Traduction]

**Mr. Fontaine:** I want to mention that if the cost price of the goods is doubled, this cost price will no longer include the 13,5% after the GST is enforced. There will thus be an approximate gross decrease of 26% at the end of the process. The consumer should know. That's all I had to say.

**M. Comuzzi:** Je vous remercie, messieurs de ces exposés.

Permettez-moi de corriger quelque chose qu'a dit M. Carrothers. Certains entrepreneurs de pompes funèbres de ma circonscription m'ont parlé des problèmes auxquels vous faites face aujourd'hui, et il n'y a toujours pas de réponses.

J'ai vu certaines factures, monsieur Carrothers, du fabricant de cercueils où l'on voyait que la taxe de vente provinciale était payée par le fabricant. Je dis que j'ai vu des factures où la taxe de vente provinciale avait été payée, 8 p. 100 sur la facture adressée au directeur de funérailles. Puis on vendait le produit sans... et ceci se passait en Ontario.

**M. Carrothers:** Oui, c'est exact. Nous ne faisons pas payer la taxe de vente.

**M. Comuzzi:** Non, mais il y a des cas où vous payez la taxe de vente aux fabricants?

**M. Carrothers:** Je m'excuse, j'avais compris que vous me demandiez si nous faisons payer la taxe de vente provinciale. À ma connaissance, le Québec est la seule province où la taxe de vente s'applique.

**M. Comuzzi:** Mais vous payez la taxe de vente, car on pourrait supposer que vous êtes l'utilisateur final, vous le directeur de funérailles, parce que vous avez payé la taxe de vente.

**M. Carrothers:** Nous payons effectivement la taxe de vente.

**M. Comuzzi:** La taxe de vente provinciale sur les cercueils. C'est très bien.

Passons aux pré-arrangements. Ai-je raison de dire que toutes les funérailles qui ont été payées avant le 1<sup>er</sup> septembre 1990... et quand vous fournirez le service, il ne sera pas soumis à la taxe sur les produits et services—

**M. Carrothers:** C'est exact.

**M. Comuzzi:** Quel que soit le moment de l'achat, jusqu'au 31 août inclusivement—

**M. Schaffner:** En 1990.

**M. Comuzzi:** —et si vous fournissez le service en 1991, il ne sera pas assujéti à la taxe sur les produits et services?

**M. Schaffner:** C'est exact.

**M. Comuzzi:** Est-ce là aussi votre interprétation, monsieur le président?

**Le président:** Oui.

**M. Comuzzi:** Alors quiconque fait des pré-arrangements funéraires après le 1<sup>er</sup> septembre 1990 sera assujéti à la taxe sur les produits et services?

**M. Schaffner:** Mais à quel moment? La question est de savoir si nous percevons la taxe sur les produits et services au moment où l'argent est déposé. Nous sommes fermement convaincus—et il y a des avis juridiques en ce sens—que



[Text]

our revenue. It does not go into anything other than an irrevocable trust. It stays there until the person dies. Yet now they come to us and tell us they are going to tax this trust money going in. I just do not understand it.

**Mr. Comuzzi:** So it is a question that still must be answered.

**Mr. Schaffner:** Yes, sir.

**Mr. Comuzzi:** Have you had an answer from any one of your—

**Mr. Schaffner:** We have had four answers from government authorities.

**The Chairman:** Why do you not table those four varying responses?

**Mr. Schaffner:** Yes.

**The Chairman:** We have the ministers before this committee next week. We will haul out your letters. We will put them on the spot and embarrass them.

**Mr. Comuzzi:** No, I do not want to embarrass them, Mr. Chairman, and that sounds strange coming from this side of the House. But if we could get that information and zero in on the answer, it would be very helpful to these gentlemen and the people they represent.

The other area is, how are you going to handle your pre-needs when you do sell a pre-need? Let me go over the list of items I have: grave preparation—the plot preparation itself and the ground preparation; purchase of the plot and preparation—the minister's fees, the hearse and automobile rentals, the flowers, the obituary notices, the cost of materials used in the embalming process. . .

**Mr. Schaffner:** The first way I would like to answer that—because we find it particularly objectionable. . . We supply for the families we help. They come to us and say that they are upset, could we give the clergyman \$50 or whatever; give the organist money; and this and that. We do that on their behalf. In the past we have never charged a fee for it. It is just something we automatically do. But in the future—and we have checked with the authorities—they say that will now be subject to GST.

Now, that is going to be great. They give you \$50 and you say, well, family, you will have to give me \$53.51, \$53. They will ask why. Well, there is \$3.51 in tax on what I am just going to give to the minister for you. They will say, well, you are just taking my money and giving it to them, you are not doing it as a business transaction. We have tried to clarify this, and the answer comes back that those services that we provide become taxable. To me that is ridiculous.

• 1745

**Mr. Rodriguez:** What if the bereaved pays directly to the minister?

**The Chairman:** Why not give him \$47?

[Translation]

l'argent n'est pas à nous; il ne fait pas partie de nos recettes. Il ne va nulle part ailleurs que dans une fiducie irrévocable. Il y reste jusqu'à la mort de la personne. Mais maintenant on vient nous dire qu'on va taxer l'argent déposé en fiducie. Je ne comprends pas cela.

**M. Comuzzi:** C'est donc une question qui reste toujours sans réponse.

**M. Schaffner:** Oui monsieur.

**M. Comuzzi:** Avez-vous eu une réponse d'un de vos—

**M. Schaffner:** Nous avons eu quatre réponses des autorités gouvernementales.

**Le président:** Pourquoi ne déposez-vous pas ces quatre réponses différentes?

**M. Schaffner:** Oui.

**Le président:** Les ministres témoigneront devant le comité la semaine prochaine. Nous ferons état de vos lettres. Nous les mettrons dans l'eau chaude.

**M. Comuzzi:** Non, je ne veux pas les mettre dans l'eau chaude, monsieur le président et cela peut sembler étrange de la part de quelqu'un qui siège de ce côté-ci de la Chambre. Mais si nous pouvions obtenir leur enseignement et préciser la réponse, cela serait très utile pour ces messieurs et les gens qu'ils représentent.

L'autre question, c'est de savoir comment vous allez traiter les pré-arrangements funéraires. Permettez-moi de passer en revue la liste des éléments: la préparation de la tombe—la préparation de la concession elle-même et la préparation du sol; l'achat de la concession et la préparation—les honoraires du ministre du culte, la location du corbillard et des automobiles, les fleurs, les notices nécrologiques, le coût des produits utilisés pour l'embaumement. . .

**M. Schaffner:** La première réponse que j'aimerais donner à cela—car nous trouvons cela particulièrement intolérable. . . Nous agissons au nom des familles que nous aidons. Ces gens viennent nous voir, nous disent qu'ils sont bouleversés et nous demandent de donner disons 50\$ au prêtre, de donner de l'argent à l'organiste, de faire ceci et de faire cela. Nous le faisons pour eux. Nous n'avons jamais exigé d'honoraires pour cela. Nous le faisons tout simplement automatiquement. Mais à l'avenir—et nous avons consulté les autorités à cet égard—on nous dit que cela sera maintenant assujéti à la TPS.

Il va falloir maintenant dire à la famille de donner 53,51\$. On me demandera pourquoi et je répondrai qu'il y a une taxe de 3,51\$ sur ce que je vais donner au ministre de sa part. Ils vont me répondre que je ne fais que prendre leur argent pour le donner au prêtre, que ce n'est pas une transaction commerciale. Nous avons essayé d'obtenir des précisions, et on nous répond que ces services, que nous fournissons, deviennent taxables. Selon moi, c'est ridicule.

**M. Rodriguez:** Et si la famille du disparu payait directement le prêtre?

**Le président:** Pourquoi ne pas lui donner 47\$?

[Texte]

**Mr. Rodriguez:** Why not give the minister the \$50?

**Mr. Schaffner:** Normally you give it to him the day of the funeral service. Some of those families are very upset, and when they are making arrangements, they say, I am too upset, would you take care of these two or three items? And we do that for them.

**Mr. Comuzzi:** It is part of the service.

**Mr. Schaffner:** It is part of the service, and we do not charge a fee for it, other than our overall fee. But now they are saying that you have to add tax on. That is just silly.

**The Chairman:** Thank you.

**Mr. Comuzzi:** He has not addressed the other problem.

**The Chairman:** Your time is up.

**Mr. Comuzzi:** I asked a question that he has not answered yet.

**Mr. Schaffner:** Regarding the cemetery portion, we engage cemeteries on behalf of clients. They give us the amount for opening the grave or whatever is done at the cemetery, and if the cemetery lot costs \$250, we tell them it is \$250 and that if they want to give it to us we will give it to the cemetery owner. Most of us in Canada are not part of that cemetery-funeral home combination. That has been debated here in Ontario for some time. It is not an issue with us because we do not own cemeteries.

**Mr. Comuzzi:** Thank you. I got my information from the Jenkins Funeral Home.

**M. Lopez:** Bienvenue à nos témoins. Cela me fait plaisir de vous recevoir et d'entendre un autre son de cloche. J'ai cependant de la difficulté à comprendre votre raisonnement, et cela pour plusieurs raisons.

La première chose que vous avez soulevée est que vous ne voulez pas être des percepteurs de taxe, si j'ai bien compris. Mais vous êtes déjà des percepteurs de taxe. Comme vous êtes des employeurs, vous percevez l'impôt à la source et le remettez au gouvernement. C'est aussi le cas de la taxe de vente provinciale que vous percevez, surtout au Québec. Vous êtes déjà des percepteurs de taxe. Il n'y a rien de nouveau dans cela. Je ne comprends pas pourquoi vous vous opposez à cela.

Vous dites que la TPS va faire augmenter le prix des funérailles. Tous les économistes sont d'accord pour dire que les familles gagnant 30,000\$ ou moins seront gagnantes avec le processus de la TPS, en incluant les funérailles. Donc, tous comptes faits, ils disent que les familles gagnant 30,000\$ ou moins payeront moins cher. Les familles gagnant 30,000\$ et plus payeront progressivement un peu plus cher. Si jamais le Sénat vous écoutait, on protégerait les mieux nantis au détriment des plus démunis.

Dans un autre ordre d'idées, vous n'avez pas voulu vous prononcer sur le principe de la TPS. Vous dites que vous ne voulez pas que cela s'applique dans votre secteur, mais si ma mémoire est fidèle, vous avez refusé de vous prononcer sur le principe lui-même. Les témoins qui vous ont précédés, les représentants du Conseil canadien des chefs d'entreprises, ont dit qu'ils étaient en faveur de cela. Ils vous incluaient comme chefs d'entreprises.

[Traduction]

**M. Rodriguez:** Pourquoi ne pas donner les 50\$ au prêtre?

**M. Schaffner:** Normalement, on les lui donne le jour de l'enterrement. Des fois, la famille est bouleversée, et elle nous demande de nous charger de ce genre de choses. Et nous le faisons.

**M. Comuzzi:** Cela fait partie du service.

**M. Schaffner:** Cela fait partie du service. Nous ne le faisons pas payer; c'est compris dans le prix global. Maintenant, ils nous disent qu'il faut ajouter la taxe. C'est tout simplement ridicule.

**Le président:** Merci.

**M. Comuzzi:** Il n'a pas abordé l'autre volet du problème.

**Le président:** Votre temps est écoulé.

**M. Comuzzi:** J'ai posé une question à laquelle il n'a pas encore répondu.

**M. Schaffner:** Pour ce qui est du cimetière, nous réservons une concession au nom du client. On nous donne le montant que demande le cimetière pour les services qu'il fournit; par exemple, si la concession coûte 250\$, le client peut pour verser ce montant, pour que nous le transmettions au propriétaire du cimetière. Au Canada, les entrepreneurs de pompes funèbres ne s'associent pas aux propriétaires de cimetières. On en parle en Ontario depuis un certain temps. Cela ne nous intéresse pas, puisque nous ne sommes pas propriétaires de cimetières.

**M. Comuzzi:** Merci. J'ai obtenu mes informations de l'entreprise de pompes funèbres Jenkins.

**Mr. Lopez:** I would like to welcome the witnesses. It is a pleasure to have you here today and to hear a different point of view. However, I am having some trouble understanding the logic of your arguments, on several points.

The first point you raised was that you did not want to be tax collectors, if I understood correctly. However, you already are tax collectors. As employers, you deduct taxes at source and remit them to the government. The same is true of the provincial sales tax, which you collect, especially in Quebec. So, you are already tax collectors. There is nothing new there. I do not understand why you are opposed on that point.

You said the GST would increase the cost of funeral services. All economists agree that families earning \$30,000 or less would be better off with the GST, and that includes funeral services. So, according to them, the bottom line is that families earning less than \$30,000 will be paying less. Families earning more than \$30,000 will pay progressively more. If the Senate were to listen to you, we would end up protecting the rich and taking from the poor.

On another topic, you refused to comment on the principle underlying the GST. You said that you did not want it to apply to your sector, but, if memory serves, you refused to comment on the principle itself. The previous witnesses, representing the Business Council on National Issues, said they were in favour of the GST. They included you as business people.

[Text]

Vous demandez au Sénat de bloquer ce projet de loi. Vous l'avez dit bien clairement. Que le projet de loi soit bloqué, c'est une chose; qu'il ne s'applique pas à vous, c'est autre chose. Si vous demandez au Sénat de le bloquer, vous allez à l'encontre du Conseil canadien des chefs d'entreprises.

J'aimerais bien que vous me donniez des précisions, parce que je trouve qu'il y a de la contradiction dans ce que vous dites.

**M. Poirier:** Monsieur Lopez, je pense bien que tous les citoyens du Canada sont prêts à faire un effort, sachant que le déficit du Canada est astronomique. Tout le monde est prêt à faire un effort additionnel pour diminuer le déficit.

• 1750

Malheureusement, l'expérience du passé nous a montré que, lorsqu'il y a une nouvelle taxe, elle ne diminue pas nécessairement le déficit du Canada. Tout le monde est d'accord pour dire qu'il y a un déficit astronomique et qu'il faut le diminuer, mais tout le monde semble réticent devant une taxe additionnelle qui ne réduira pas le déficit. Si on se retrouve dans trois ans avec un déficit accru et des taxes accrues, on n'aura pas changé grand-chose.

**M. Lopez:** Ce n'est pas une taxe additionnelle. C'est une réforme de la taxe.

**M. Poirier:** Eh bien, l'expérience du passé me prouve que chaque gouvernement s'est élevé contre les déficits astronomiques, mais que les déficits n'ont jamais diminué jusqu'à maintenant.

**The Chairman:** I wish to express our thanks to the witnesses. This concludes your testimony before the committee.

**Mr. Schaffner:** Sir, I was asked by yourself to submit the four documents with regard to the trust funds—the four responses. Those four are outlined in the brief that we have already presented to you.

**The Chairman:** Have you given us the actual documents in your brief?

**Mr. Schaffner:** No.

**The Chairman:** That is what we would like to have. We would like to have the actual responses that you have received from government officials so that we may see them, and we may then assist you in getting answers to these questions. Thank you again.

• 1753

**The Chairman:** We would now like to hear from the Tourism Industry Association of Canada. Mr. Lawson, thank you for coming. I am sorry you had to wait a while, but we got backed up. We are on track now and we will be pleased to hear your statement.

**Mr. John Lawson (Executive Director, Tourism Industry Association of Canada):** Mr. Chairman, thank you for inviting me to appear on behalf of the Canadian tourism industry. I apologize for not having submitted a brief in

[Translation]

You are asking the Senate to block the bill. You said so quite clearly. For the bill to be held up in the Senate is one thing; for it not to apply to you is another. If you ask the Senate to block it, you are going against the Business Council on National Issues.

I would like you to give me some clarification, because I find what you are saying contradictory.

**Mr. Poirier:** Mr. Lopez, I believe that all Canadian citizens are willing to make an effort, knowing that Canada's deficit is astronomical. Everybody is willing to make an extra effort in order to reduce the deficit.

Unfortunately, past experience has shown that new taxes do not necessarily reduce Canada's deficit. Everybody agrees that the deficit is enormous and must be reduced, but everybody is reluctant to pay a new tax that will not necessarily reduce it. If, three years down the road, we are faced with a bigger deficit and higher taxes, we will not have changed much.

**Mr. Lopez:** It is not a new tax. It is a tax reform.

**Mr. Poirier:** Well, my experience has been that each government has claimed to be fighting an astronomical deficit but that the deficits have never actually been reduced.

**Le président:** Je tiens à remercier les témoins. Voilà qui conclut votre comparution devant le comité.

**M. Schaffner:** Monsieur, vous m'avez demandé de remettre les quatre documents ayant trait aux fonds en fiducie—les réponses que nous avons reçues. Celles-ci sont déjà décrites dans le mémoire que nous vous avons présenté.

**Le président:** Les documents eux-mêmes sont annexés au mémoire?

**M. Schaffner:** Non.

**Le président:** Ce sont eux que nous souhaitons obtenir. Nous voudrions que vous nous fournissiez les réponses que vous ont communiqué les fonctionnaires, afin que nous puissions les examiner et vous aider à obtenir des réponses à vos questions. Je vous remercie.

• 1757

**Le président:** Nous souhaitons maintenant la bienvenue à l'Association de l'industrie touristique du Canada. Merci d'être venu, monsieur Lawson. Je m'excuse de vous avoir fait attendre, mais nous avons pris un peu de retard. Nous sommes maintenant sur la bonne voie, et nous nous ferons un plaisir de vous entendre.

**M. John Lawson (directeur général, Association de l'industrie touristique du Canada):** Monsieur le président, je vous remercie de m'avoir invité à comparaître au nom de l'industrie du tourisme du Canada. Excusez-moi de ne pas



## [Texte]

advance of the meeting, however the notice for us to attend was somewhat short and we did not have time to pull it together and get it translated. I have it with me and I believe it has been circulated.

I know you are pressed for time so I will touch briefly on some of the highlights of the various parts of it, then focus specifically on the issues relating to price sensitivity, which is where you want to put your attention. We are dealing with other committees and other matters relating to the GST, as you know.

The Tourism Industry Association of Canada covers about 30,000 tourism businesses across Canada. Statistics Canada tells us there are 60,000 businesses in this industry, so our membership—both direct and associate members—covers about half of the major players in the industry. That includes everything from airlines right on down to resort operators and so on.

For the record, the tourism industry is one of the most important industries in the country, yet it is not recognized as such. According to Statistics Canada it was a \$25 billion industry in 1989. It employs some 631,000 Canadians directly and over 500,000 indirectly, for a total of about 1.2 million.

• 1800

It is Canada's second largest earner of foreign exchange. The industry brings in about \$7 billion in foreign exchange to Canada. The only industry ahead of it is the automotive sector. One problem that we face of course is that Canadians like to spend more money outside of Canada than do the visitors who come here. So in 1989 we were suffering a balance of payments deficit on the travel account of \$3.5 billion. That is a rate which is growing rapidly in Canada, unfortunately. Over the past five years it has gone from somewhere around \$1.5 billion up to the \$3.5 billion which we faced last year. The Conference Board of Canada tells us that we are probably going to surpass the \$4 billion mark in 1990, which is not an encouraging thought.

The other point I want to make before I go on to the competition is simply that not only do tourism businesses earn a lot of money from the visitors who come here but also governments in this country receive about \$11 billion in tax revenue. So it is not a small piece of business for the government.

Competition: Tourism is growing around the world at a rapid pace. The forecast is that by the year 2000 it will be the largest industry in the world. I believe it has already achieved that honour, so internationally it is a huge business. The competition is enormous. Every developed country has now recognized the importance of this industry—the Americans certainly have, and the Mexicans, and the Australians and so on. You only have to look at your weekend travel supplements in the newspapers to see just where that competition is. There are tourism packages to everywhere in the world at prices which we have a great deal of difficulty competing with.

## [Traduction]

vous avoir envoyé mon mémoire à l'avance, mais les délais étaient très brefs, et nous n'avons pas eu le temps d'y mettre la dernière touche et de le faire traduire. Je l'ai donc apporté avec moi, et je crois qu'on l'a distribué.

Je sais que vous manquez de temps, donc j'en ferai simplement ressortir les aspects les plus importants, pour ensuite me pencher sur la question qui vous intéresse tout particulièrement, c'est-à-dire, la sensibilité des prix. Comme vous le savez, nous avons aussi affaire à d'autres comités traitant de questions ayant trait à la TPS.

L'Association de l'industrie touristique du Canada regroupe environ 30,000 entreprises du secteur, dans tout le Canada. Statistiques Canada nous apprend que cette industrie regroupe environ 60,000 entreprises; donc, nos membres, à part entière et associés, représentent environ la moitié des intervenants du secteur. Il s'agit d'entreprises très variées, des lignes aériennes aux exploitants de lieux de villégiature.

L'industrie du tourisme est l'une des plus importantes au Canada, mais n'est pas reconnue comme telle. Selon Statistiques Canada, son chiffre d'affaires global était de 25 milliards de dollars en 1989. Ce secteur emploie directement 631,000 Canadiens et en emploie 500,000 indirectement, pour un total d'environ 1,2 million.

C'est la deuxième source de devises étrangères pour le Canada. L'industrie rapporte environ 7 milliards de dollars de devises étrangères au Canada. La seule industrie qui la dépasse est le secteur de l'automobile. L'ennui, évidemment, c'est que les Canadiens aiment dépenser plus d'argent à l'extérieur du Canada que les visiteurs qui viennent ici. C'est pourquoi en 1989, nous avons enregistré d'un déficit de 3,5 milliards de dollars de la balance des paiements pour le compte des voyages. C'est un taux qui croît rapidement au Canada, malheureusement. Au cours des cinq dernières années, il est passé d'environ 1,5 milliard de dollars à 3,5 milliards de dollars, l'an dernier. Le Conference Board du Canada nous apprend que nous allons probablement dépasser les 4 milliards de dollars en 1990, ce qui n'a rien de réjouissant.

Avant de parler de nos concurrents, je voudrais dire aussi que non seulement les touristes qui viennent au Canada dépensent beaucoup d'argent, mais aussi que les gouvernements de ce pays tirent du tourisme environ 11 milliards de dollars sous forme de recettes fiscales. Ce n'est pas du tout négligeable pour le gouvernement.

La concurrence: le tourisme se développe rapidement partout au monde. On prévoit que d'ici l'an 2,000, ce sera l'industrie la plus importante du monde. J'estime qu'elle a déjà atteint cet honneur; c'est une énorme entreprise à l'échelle internationale. La compétition est également énorme. Chaque pays industrialisé a maintenant reconnu l'importance de cette industrie: les Américains, les Mexicains, les Australiens, etc. Il suffit de regarder la partie consacrée aux voyages dans les journaux les fins de semaine pour voir où est cette concurrence. Il y a des forfaits touristiques pour toutes les destinations du monde à des prix que nous avons grand mal à concurrencer.

[Text]

We are faced with some serious and growing competitive problems. Travel by Americans rose 6% in 1988. Canada got none of that growth. In fact, in 1989 tourism from the United States dropped by 4%, and a more frightening fact is that tourism to the United States from Canada went up by 17%. Canadians are just pouring across the border into the United States and they are also going around the world. Americans are going all over the world but they are not coming here, and there are a lot of reasons why that is happening. I would like to focus on just a few of them.

From the point of view of the Canadians, they are very aware of competitive prices across the border. They are aware of exchange rates. We are bombarded with information on the value of the Canadian dollar with respect to the American dollar. We are bombarded with price advantages in the United States. When you go into a travel agency, your travel agent is always selling the exotic destinations. Very seldom are travel agents selling Canadian destinations.

The fact that Canadians are well aware of prices south of the border makes price very much a major factor in the decision process. You would think that Canada's overseas market is perhaps not quite as sensitive. The fact is that, while it is still growing, fortunately, it only grew about 5% last year. In the previous two years it grew by something in the order of 18% a year. Our growth rate has dropped dramatically and you can relate that drop very much to exchange rates.

Unfortunately, I do not have with me the charts which would show you the incredible correlation between exchange rate differentials and travel patterns. They track almost exactly. As the value of the Canadian dollar goes up, the travel to Canada goes down and vice versa.

• 1805

So we have a very price-sensitive product, and as we are now experiencing a very strong Canadian dollar, we are seeing the effect of that. It is not the only factor. The downturn in the economy is certainly having an effect on that travel pattern as well. But the biggest issue is the price factor that we have to consider.

Another factor, which does not relate specifically to prices but I think you should be aware of—and I mentioned the fact that we have to compete in the international marketplace—is that the federal government, in its wisdom, has chosen to reduce the amount of money it spends on marketing Canada internationally. Rather than putting more dollars into the sinking market that needs to be propped up, they have chosen to drop, in \$5-million-per-year decrements, from an expenditure of \$35 million a year in 1988 to \$20 million a year by 1991. If you take the inflation factor into account, you will realize that this is well over a 50% drop in the amount of money devoted to promoting tourism in Canada in our foreign markets. That is definitely having an effect on travel to Canada.

[Translation]

Nous faisons face à des problèmes de concurrence graves et croissants. Les voyages effectués par les Américains ont augmenté de 6 p. 100 en 1988. Le Canada n'a pas bénéficié de cette croissance. En fait, en 1989, le tourisme aux États-Unis a diminué de 4 p. 100. Ce qui est plus inquiétant, c'est que le tourisme canadien vers les États-Unis a augmenté de 17 p. 100. Les Canadiens se précipitent pour traverser la frontière américaine et ils vont aussi partout dans le monde. Les Américains vont partout dans le monde, mais ils ne viennent pas ici, et il y a à cela beaucoup de raisons. J'aimerais en citer quelques-unes.

Du point de vue des Canadiens, ils sont au courant des prix concurrentiels de l'autre côté de la frontière. Ils sont au courant des taux de change. Nous sommes bombardés de renseignements sur la valeur du dollar canadien par rapport au dollar américain. Nous sommes bombardés de renseignements sur l'avantage que présentent les États-Unis au niveau des prix. Dans une agence de voyage, les agents vendent toujours des voyager vers des pays exotiques. Il est rare qu'ils vendent des destinations canadiennes.

Le fait que les Canadiens soient bien au courant des prix au sud de la frontière fait du prix un facteur très important dans le processus décisionnel. On pourrait penser que le marché d'outre-mer du Canada n'est peut-être pas aussi sensible. Le fait est que bien qu'il soit toujours en croissance, il n'a malheureusement augmenté que d'environ 5 p. 100 l'an dernier. Au cours des deux années précédentes, la hausse était de l'ordre de 18 p. 100 par année. Notre taux de croissance a chuté brutalement et on peut en accuser dans une large mesure les taux de change.

Malheureusement, je n'ai pas ici les tableaux qui pourraient vous montrer le rapport presque incroyable qui existe entre l'écart du taux de change et les voyages. Il y a une concordance presque parfaite. Si la valeur du dollar canadien augmente, les voyages vers le Canada diminuent et vice-versa.

Notre produit est donc très sensible aux prix et puisqu'à l'heure actuelle le dollar canadien est très fort, nous en voyons les effets. Ce n'est pas le seul facteur. Le ralentissement de l'économie a certainement son effet aussi sur les voyages. Mais le facteur principal, c'est le facteur prix.

Un autre facteur, qui n'est pas lié expressément aux prix mais dont j'estime que vous devriez être au courant—et j'ai dit que nous devions rivaliser avec les autres pays du monde—c'est que le gouvernement fédéral, dans toute sa sagesse, a choisi de réduire le montant qu'il consacre à la commercialisation du Canada à l'étranger. Au lieu de consacrer plus d'argent au marché en baisse qui doit être renforcé, on a choisi de couper les dépenses, par tranches de 5 millions de dollars par année, du niveau de 35 millions de dollars par année atteint en 1988 à 20 millions de dollars par année d'ici 1991. Si l'on tient compte de l'inflation, on s'aperçoit qu'il s'agit d'une baisse bien supérieure à 50 p. 100 des sommes consacrées à la promotion du tourisme au Canada sur nos marchés étrangers. Les effets se font nettement sentir sur les voyages à destination du Canada.



*[Texte]*

One of the factors we should be aware of when we start looking towards GST is the uniqueness of the tourism market. Unlike the goods that are produced in Canada, unlike the services that are provided in Canada, which once GST is in place will have to be bought by Canadians—in Canada they will have to pay the GST, whether they import or buy them locally—tourism is the one industry where it will be very simple for Canadians and foreigners to avoid paying the Canadian goods and services tax. Simply, if I want to take my family skiing then I can choose from Ottawa to go to either, let us say, the Laurentians or New York State. I can find the same kind of snow, the same height of mountains, the same basic picturesque scenery, the same ski lifts, but I do not have to pay a goods and services tax if I go down there, so my prices will be better. These are the kinds of problems our industry is going to face that other industries will not face. They are stuck with marketing and selling in Canada anyway, and GST will get paid; in our industry you do not have to.

Tourism and the GST: Tourism is essentially a service industry. It is important to understand that. Our industry probably is being affected more than any other industry in this country under the GST, because virtually all of the product, if you like, is a service product. For most of our sales, really very little manufacturers sales tax is built into the price; where there is, it tends to be amortized over long periods of time or high volumes of sales. So in most cases in the tourism industry it is estimated—and the Department of Finance, by the way, has not refuted these figures, and in fact a representative spoke at our annual conference in February, which was here in Ottawa, and corroborated the figures—that prices will go up by between 4% and 7% as a result of the goods and services tax. Actually, I should qualify that, because of, as I will speak to later, the actual effect of market forces on the price. But let me put it this way: there will be upward pressure on prices of somewhere between 4% and 7%.

Restaurant meals, the Department of Finance tells us, will in effect suffer virtually the full 7%. In some other sectors, perhaps the hotel industry, where there is a manufacturers sales tax component in some of the supplies that are consumed in the hotel business, the actual upward pressure on prices will be somewhat less. But it will be in that range of 4% to 7%.

• 1810

The Canadian Tourism Institute has done some detailed study. By the way, they are housed at the Conference Board of Canada, and they use the Conference Board models for all of their calculations. They conclude that with a 7% GST we will see about \$635 million lost to the tourism industry from lost foreign business. They believe \$441 million will be lost by Canadians travelling outside Canada or not spending in Canada where they might otherwise have done.

*[Traduction]*

Au chapitre de la TPS, il faut être conscient du caractère particulier que représente le marché du tourisme. Contrairement aux marchandises produites au Canada, aux services offerts au Canada, qui devront être achetés par tous les Canadiens une fois la TPS en vigueur—au Canada, il faudra payer la TPS, qu'on importe les services ou qu'on les achète sur place—le tourisme est la seule industrie où il sera très facile pour les Canadiens et les étrangers d'éviter de payer la taxe canadienne sur les produits et services. Par exemple, si je veux aller faire du ski avec ma famille et que j'habite Ottawa, je peux choisir d'aller soit dans les Laurentides, soit dans l'État de New York. Je peux trouver la même neige, des montagnes de même hauteur, le même paysage pittoresque, les mêmes remontées, mais je n'ai pas à payer la taxe sur les produits et services si je me rends là-bas, de sorte que le prix en sera meilleur. Ce sont des problèmes de ce genre auxquels notre industrie, devra faire face, contrairement aux autres. Si on n'a pas le choix, s'il faut commercialiser et vendre au Canada de toute façon, la TPS sera payée; dans notre industrie, on peut l'éviter.

Le tourisme et la TPS: le tourisme est essentiellement une industrie de services. Il est important de s'en rendre compte. Notre industrie est probablement touchée plus que toute autre par la TPS, parce que la presque totalité du produit, si vous voulez, est un produit de services. Dans la plupart des cas, la taxe sur les ventes des fabricants est presque inexistante; si elle existe, elle est généralement amortie à long terme ou sur un volume élevé de ventes. C'est pourquoi on estime dans la plupart des cas, dans l'industrie du tourisme—et en passant le ministère des Finances n'a pas réfuté ces chiffres; en fait, un représentant du ministère a parlé à notre conférence annuelle tenue ici à Ottawa en février et a corroboré ces chiffres—que les prix augmenteront de 4 p. 100 à 7 p. 100 en raison de la taxe sur les produits et services. En fait, je devrais préciser cela en raison de l'effet réel des forces du marché sur le prix, dont je parlerai plus tard. Formulons cela comme ceci: il y aura une pression à la hausse de l'ordre de 4 p. 100 à 7 p. 100 sur les prix.

Selon le ministère des Finances, les repas pris au restaurant augmenteront de 7 p. 100 ou presque. Dans d'autres secteurs, peut-être l'industrie hôtelière où la taxe sur les ventes des fabricants entre dans la composition du prix de certaines des fournitures consommées, la pression à la hausse sera quelque peu moindre sur les prix. Mais elle sera toujours de l'ordre de 4 p. 100 à 7 p. 100.

L'Institut canadien de recherche sur le tourisme a procédé à une étude détaillée. En passant, il est logé au Conference Board du Canada et utilise les modèles du Conference Board pour tous ses calculs. D'après l'Institut, une TPS à 7 p. 100 entraînera une perte d'environ 635 millions de dollars pour l'industrie du tourisme, les étrangers décidant de ne pas venir au Canada. Il estime qu'il y aura une perte de 441 millions de dollars du fait que les Canadiens voyageront à l'étranger ou ne feront pas au Canada les dépenses qu'ils auraient autrement faites.

**The Chairman:** Who is the authority on that?

**Le président:** D'où viennent ces chiffres?



[Text]

**Mr. Lawson:** That is the Canadian Tourism Research Institute at the Conference Board of Canada, using conference board models and their economists and experts. These are not our figures. In fact, none of these figures are figures I have made up. These are all figures that come either from Stats Canada, Tourism Canada or the Conference Board, and they can all be corroborated from those sources.

I take that back. There is one number I have calculated, and it is on the next page. That is, looking at those figures which I have just given you in terms of the lost revenue, a very conservative estimate on our part is that there would be about 25,000 jobs that would not materialize for the tourism industry as a direct result of the goods and services tax. So if you believe the Conference Board numbers, I can show you very easily the calculation that brings you to 25,000 fewer jobs by 1993.

The GST is already affecting the tourism industry. Bankers and investors are looking very carefully at this industry now. They are not so keen to put their money into it. Investors particularly are doing some very strange things, which you may have heard from other industry sectors, as a result of the fact that you cannot get back any of the manufacturers' sales tax after January 1, 1991 on capital purchases.

Anyone who intended for competitive reasons to invest in the industry this year is making a very tough decision. They are saying they will not invest this year; they will wait and suffer the competitive consequences of that, because if they do go ahead, they are going to have MST at 13.5% built into their cost base on all the equipment or supplies they are buying for that capital investment. By the time they put that equipment into use, it will be 1991, and they will have the GST. The GST will be on top of the MST, so you are having a double taxation effect from it. You can see why investors in ski lifts and ski hills and people who need to modernize or upgrade their facilities are simply waiting.

Others are going ahead, simply because they cannot afford to wait, and they are going to suffer the cost impact. How they will deal with that in terms of pricing is anybody's guess. The uncertainty being created among tour companies and international convention planners is having a major effect already.

I did not bring it with me, but if you like, I would be more than pleased to send you a copy of an advisory that was sent by the National Tour Association, which is the largest U.S.-based international tour association. They have about 3,500 tour operators as members. That is all the bus tours you see coming up here from the United States, as well as many others, fly-drive or whatever kind of tour package you can imagine; these people sell it.

They sent an advisory to all their members saying that in 1991 and beyond, their members should be looking at other destinations than Canada, because Canada is going to be too expensive as a result of the goods and services tax. They had representation here in February. They met with the Minister of Tourism. In fact, I think they have been up twice to meet the Minister of Tourism to express their serious concerns about this.

[Translation]

**M. Lawson:** Il s'agit de l'Institut canadien de recherche sur le tourisme logé au Conference Board du Canada, lequel institut utilise les modèles du Conference Board, ainsi que ses économistes et ses experts. Ce ne sont pas nos chiffres. En fait, je n'ai inventé aucun de ces chiffres. Ils viennent tous soit de Statistiques Canada, soit de Tourisme Canada soit du Conference Board et ils peuvent tous être corroborés par ces sources.

Je retire ce que j'ai dit. Il y a un chiffre que j'ai calculé moi-même, à la page suivante. A partir des chiffres que je viens de vous donner sur le manque à gagner, nous estimons, de façon très prudente, qu'environ 25,000 emplois ne seront pas créés dans l'industrie du tourisme en raison de la taxe sur les produits et services. Si vous croyez aux chiffres du Conference Board, je peux très facilement comment nous avons calculé cette perte de 25,000 emplois en 1993.

La TPS touche déjà l'industrie du tourisme. Les banquiers et les investisseurs scrutent actuellement de très près cette industrie. Ils hésitent à y placer leur argent. En particulier, les investisseurs font des choses très étranges, dont vous avez peut-être entendu parler par d'autres secteurs de l'industrie, en raison du fait qu'on ne peut pas obtenir le remboursement de la taxe sur les produits manufacturés après le 1<sup>er</sup> janvier 1991 sur les immobilisations.

Quiconque a l'intention, pour des raisons de concurrence, d'investir dans l'industrie cette année doit prendre des décisions très difficiles. On dit qu'on n'investira pas cette année, qu'on attendra et qu'on en souffrira les conséquences sur le plan de la concurrence, car si on procède maintenant, la TVF de 13,5 p. 100 sera intégré au coût du matériel ou des fournitures qu'ils devront acheter. Quand ce matériel entrera en service, ce sera en 1991 et la TPS sera en vigueur. La TPS s'ajoutera à la TVF de sorte qu'il y aura double imposition. On comprend pourquoi ceux qui veulent investir dans des remontées-pentes et dans des pentes de ski et ceux qui doivent moderniser ou améliorer leurs installations se contentent d'attendre.

D'autres vont de l'avant, tout simplement parce qu'ils ne peuvent se permettre d'attendre, et ils en souffriront les conséquences financières. Personne ne sait comment ils établiront leurs prix. L'incertitude créée parmi les voyageurs et ceux qui organisent les congrès internationaux a déjà un effet important.

Je n'ai pas apporté ce document, mais si vous le voulez il me fera plaisir de vous envoyer une copie d'un avis envoyé par la National Tour Association, la plus importante association américaine de voyageurs qui compte environ 3,500 membres. Il s'agit de tous ces voyages en autobus que vous voyez arriver ici des États-Unis, de même que de beaucoup d'autres, des forfaits avion-auto ou toutes sortes de forfaits possibles; ce sont ces gens qui les vendent.

Ils ont envoyé un avis à tous leurs membres disant qu'à compter de 1991, ils devraient songer à des destinations autres que le Canada, qui sera trop cher en raison de la taxe sur les produits et services. Cette association a envoyé ici une délégation en février pour rencontrer le ministre du Tourisme. En fait, je crois qu'elle a rencontré deux fois le ministre du Tourisme pour exprimer ses graves préoccupations à cet égard.

[Texte]

Some small measures were introduced into the legislation to try to ease the concerns of that organization, but they are still very uneasy. Once that kind of an advisory or that kind of information gets out in the market, it is very difficult to turn it around. It will take us a long time to recover from the effects. We know the tour bus business is going to be down in Canada next year as a direct result of that information that went out.

• 1815

**The Chairman:** Excuse me. You have been speaking for 20 minutes and I note you are only half way through your brief. We asked you to make a 10-minute statement. Could you please hit your salient points and wrap up. Thank you.

**Mr. Lawson:** The convention business is facing similar kinds of problems.

With respect to the tourism industry's position on the goods and services tax, we actually supported the goods and services tax in earlier days. We supported it when they were talking about a business transfer tax. They were talking about a 4% to 5% rate, an all-inclusive rate, and so on. We no longer support that tax because, as you know, the rate has come in somewhat higher at 7%. A number of our concerns were not adequately dealt with. I would be pleased to go into that later if you want to ask questions on that area. I will not dwell on it here.

Let me move right now to the last two pages, and I would like to go through this part quite carefully with you. We can go through item by item and talk about them if you like, or I will summarize them and we can come back to them. Let me go through the first one and see if we have questions in that area. I will read it because I think this is really the salient part of the discussion that we would want to have.

The level of the manufacturers sales tax currently forming part of the selling price will affect the pricing within the industry, as I have already mentioned. Tourism being essentially a service industry has little if any MST in most of its products and services. The MST paid on structures or equipment tends to be amortized over large volumes of sales and long periods of time.

The selling price of such items as restaurant meals, attraction admissions, and accommodation will receive little benefit from the MST. Businesses having made recent capital purchases or intending to make such expenditures before January 1, 1991, will suffer from a double federal sales tax impact. The unamortized MST will continue to affect prices, and the GST will have to be charged on the MST-included price. This is because there is no provision in the GST legislation allowing for MST credit on capital costs.

The impact of GST on the cost of supplies. Supplies manufactured in Canada should benefit from the reduction of the federal sales tax. However, there is some question as to whether the savings will be fully reflected in the

[Traduction]

Des petites mesures minimales ont été introduites dans le texte législatif pour tenter de réduire les inquiétudes de cette association, mais elle demeure très inquiète. Une fois qu'un avis de ce genre est lancé, que des renseignements de ce genre atteignent le marché, il est très difficile de renverser la vapeur. Il nous faudra beaucoup de temps pour nous remettre de ces effets. Nous savons que les voyages organisés en autocar diminueront au Canada l'an prochain à cause de cet avis.

**Le président:** Excusez-moi, mais vous parlez depuis 20 minutes et je constate que vous n'en n'êtes qu'à mi-chemin de votre mémoire. Nous vous avons demandé de faire un exposé de 10 minutes. Pourriez-vous, s'il vous plaît, vous en tenir aux points saillants et conclure? Merci.

**M. Lawson:** Les organisateurs de congrès font face à des problèmes semblables.

En ce qui concerne la position de l'industrie touristique sur la taxe sur les produits et services, nous étions autrefois en faveur de cette taxe lorsqu'il était question d'une taxe sur les opérations commerciales. On parlait d'un taux de 4 à 5 p. 100, d'un taux global, etc. Nous ne sommes plus en faveur de cette taxe puisque, comme vous le savez, le taux est quelque peu plus élevé, 7 p. 100. Il n'y a pas eu de réponse satisfaisante à bon nombre de nos préoccupations. Je serai heureux de développer ce point plus tard si vous désirez poser des questions à ce sujet. Je ne m'étendrai pas là-dessus maintenant.

Je passerai tout de suite aux deux dernières pages que j'aimerais aborder avec le plus grand soin avec vous. Nous pouvons procéder point par point et en parler, si vous le désirez, ou alors je résumerai et nous pourrions y revenir. Commençons par le premier point et nous verrons si nous avons des questions à cet égard. Je vais le lire, car j'estime que c'est vraiment l'essentiel de ce que nous voulons dire.

Le niveau de la taxe sur les produits manufacturés qui constitue actuellement une partie du prix de vente influencera l'établissement des prix dans l'industrie, comme je l'ai déjà dit. Le tourisme, étant essentiellement une industrie de service, ne compte que peu ou pas du tout de taxe sur les produits manufacturés dans le prix de la plupart de ses produits et services. La TVF payée sur les structures ou les équipements tend à être amortie par de larges volumes de ventes et de longues périodes de temps.

Les prix de vente de produits tels les repas dans les restaurants, les admissions aux attractions et l'hébergement ne seront que très peu affectés positivement par l'élimination de la TVF. Les entreprises ayant fait récemment des acquisitions immobilières ou projetant de le faire avant janvier 1991, souffriront de l'impact d'une double taxe fédérale. La portion non amortie de la TVF continuera d'affecter les prix et la TPS viendra s'ajouter aux prix incluant déjà la TVF. Ceci parce qu'il n'existe pas dans la législation sur la TPS de disposition prévoyant un crédit de TVF pour les dépenses en immobilisations.

L'impact de la TPS sur le coût des fournitures. Les fournitures fabriquées au Canada devraient bénéficier de la réduction de la taxe fédérale. Mais on se demande toutefois si ces économies seront véritablement intégrées dans les prix de



[Text]

manufacturer's selling price. This will likely depend on the level of competition in the marketplace. We do not know how that is going to affect us because of the uncertainty in that particular area.

Upward pressure on labour costs due to the GST induced inflation. Organized labour is already negotiating contracts for 1991 and beyond, in which they are demanding cost of living increases to cover expected GST induced inflation of about 1.4%. Again, we do not know where we are going to end up in that particular issue. In fact, if we have to reflect that inflation in negotiations within our industry, it will put pressure on the industry.

New administrative costs due to GST compliance. All businesses will either have to absorb these new costs or pass them on in their prices. The amount of these costs is as yet unknown. However, we do know that small businesses will bear a larger percentage cost than larger businesses already having automated accounting functions and larger sales volumes over which to spread the costs.

I might add that the legislation which provides up to \$1,000 maximum compensation to small businesses for the cost of administering the GST, will not even come close to covering the real costs. This is totally inadequate.

Competitive market forces from within and outside Canada. This is really the crux of the price impact. The most significant factor in the setting of prices is always the competition. Of great concern to Canada's tourism industry is the competition from comparable destinations in the U.S. which are already drawing away both Canadian and U.S. business. Resorts, convention hotels and get-away packages are only a few examples of price competition being intense. It is likely that many tourism operators will have to absorb some or all of the GST to preserve their market, and doing so may force some of them out of business.

• 1820

My last point relates to the price elasticity issue. Recent experience with exchange rate fluctuations has, as I mentioned earlier, shown that tourism is not price elastic. Price changes do affect the market and this is particularly true during periods of economic slowdown, such as we are currently experiencing across North America. This fact will tend to moderate prices for discretionary expenditures such as tourism. We are seeing that effect now and we believe that when the GST comes into force that factor will become more significant than now.

I will stop there and answer any questions you might have.

**The Chairman:** Thank you. Would you describe the tourist industry as being competitive?

**Mr. Lawson:** I believe we have a good value product in Canada.

**The Chairman:** No, I meant the industry in Canada and the different firms that are involved in that industry. Is it highly competitive?

[Translation]

vente des fabricants. Cela dépendra très certainement du degré de concurrence dans le marché. Nous ne savons pas comment cela nous influencera en raison de l'incertitude dans ce domaine.

Pression à la hausse sur le coût de la main-d'oeuvre en raison de l'inflation induite par la TPS. La main-d'oeuvre syndiquée négocie déjà des contrats pour l'année 1991 et au-delà dans lesquels ses demandes tiennent compte de l'augmentation du coût de la vie causée par la TPS qui est évaluée à environ 1,4 p. 100. Ici encore, nous ne savons pas où nous aboutirons. En fait, s'il nous faut tenir compte de l'inflation dans les négociations au sein de notre industrie, cela exercera des pressions sur l'industrie.

Nouveaux coûts administratifs dus à la TPS. Toutes les entreprises auront soit à absorber ces nouveaux coûts soit à les transmettre à leurs clients. Le montant de ces coûts demeure inconnu. Nous savons toutefois que le fardeau sera plus lourd pour les petites entreprises que pour les grandes qui possèdent déjà des systèmes informatiques de comptabilité et une plus large clientèle pour répartir ces coûts.

J'ajouterai que la législation qui prévoit une indemnité maximum de 1,000\$ pour les petites entreprises pour le coût d'administration de la TPS restera bien en deçà des coûts réels. Ceci est totalement insuffisant.

Les forces compétitives du marché de l'intérieur et de l'extérieur du Canada. C'est vraiment là l'essentiel des effets sur les prix. Le facteur le plus important lorsqu'on fixe les prix demeure la concurrence. La compétition provenant de destinations américaines comparables qui attirent déjà les Canadiens et les Américains, est cause de graves préoccupations pour l'industrie canadienne du tourisme. Les hôtels, les palais des congrès, les forfaits d'excursion ne sont que quelques exemples où la concurrence face aux prix est intense. Il est probable que plusieurs entrepreneurs touristiques auront à assumer une partie ou la totalité de la TPS pour préserver leur marché, ce qui pourrait conduire certains d'entre eux à la faillite.

Enfin, je traiterai de l'élasticité des prix. Des expériences récentes de fluctuations, au niveau du taux de change ont montré que ce principe ne s'applique pas au tourisme, comme je l'ai dit tout à l'heure. Les variations de prix affectent le marché et ceci est particulièrement vrai en période de ralentissement économique comme celle que nous vivons en Amérique du Nord. Ce facteur contribuera à réduire les prix des dépenses discrétionnaires comme le tourisme. Nous constatons déjà cet effet et nous estimons que lorsque la TPS entrera en vigueur, ce facteur sera encore plus important.

Je m'arrêterai pour répondre à vos questions.

**Le président:** Merci. Diriez-vous que l'industrie du tourisme est très compétitive?

**M. Lawson:** J'estime que le produit canadien représente une excellente valeur.

**Le président:** Non, je parle de l'industrie au Canada et des diverses entreprises qui en font partie. Est-ce que la concurrence est très vive?



[Texte]

**Mr. Lawson:** Yes, it is highly competitive. Just look at the Muskoka area in Ontario, for example, at the number of resorts and at the choices the individual purchaser has within Canada itself.

**The Chairman:** So we have a highly competitive industry and, according to the information you have given us, a somewhat weakening market.

**Mr. Lawson:** Yes, that is correct.

**The Chairman:** Given a highly competitive industry with a weakening market, are there quite strong pressures for people to be price competitive?

**Mr. Lawson:** Yes. That was reflected in my last couple of points, in that the competition will ultimately set the price. The concern is that we are not a highly profitable industry. Our profit margins are very low in most cases and you can very easily push many businesses under as a result of the GST simply because they must be price competitive and will be losing money rather than making it, as a result. If you have to raise your prices by 7% or have to absorb 7% and if your profit margin is only 3%, you will not be in business very long.

**The Chairman:** Is there some benefit to some of the people in the industry in having the removal of the MST on capital equipment, vehicles and telecommunications tax, for example, and so on? Is it reasonable to expect some reduction in operating overhead because of the removal of the MST?

**Mr. Lawson:** Yes, there will be, assuming this tax gets passed on.

**The Chairman:** So there will be some reduction in overhead cost. It is a competitive industry in a weakening market and your assumption is therefore that a lot of people will not be able to pass on the full 7%.

**Mr. Lawson:** That is correct.

**The Chairman:** Why did you tell us in your brief that they would?

**Mr. Lawson:** No, I qualified that point in my statement.

**The Chairman:** I thought I heard you say a few minutes ago that the increase would be between 4% and 7% on accommodation and 7% on meals.

**Mr. Lawson:** I said that upward pressure would be put put on prices. I did not say the prices would specifically increase by 7%.

**The Chairman:** So they will not increase that much.

**Mr. Lawson:** We do not know how much they will go up, because the competitive forces in the marketplace will dictate what you actually can charge for the product or for the service.

**The Chairman:** But it is a very competitive market.

**Mr. Lawson:** But our biggest competition is not within Canada, but south of the border.

[Traduction]

**M. Lawson:** Oui, elle est très vive. Pensez à la région de Muskoka en Ontario, par exemple, à tous les lieux de villégiature et au choix qui s'offre à chaque acheteur au sein même du Canada.

**Le président:** Ainsi, l'industrie est très compétitive et, selon les renseignements que vous nous avez donnés, le marché fléchit quelque peu.

**M. Lawson:** Oui, c'est exact.

**Le président:** Étant donné que l'industrie est très compétitive et que le marché est en baisse, y a-t-il de très fortes pressions pour maintenir les prix à un niveau concurrentiel?

**M. Lawson:** Oui. C'est ce que j'ai dit dans mes quelques dernières remarques, car c'est la concurrence qui, en dernière analyse, fixera le prix. Ce qui nous inquiète, c'est que notre industrie n'est pas extrêmement rentable. Nos marges bénéficiaires sont très faibles dans la plupart des cas et la TPS peut très facilement acculer de nombreuses entreprises à la faillite tout simplement parce que leurs prix doivent être concurrentiels et qu'ils perdront de l'argent au lieu de faire des bénéfices. Si vous devez augmenter vos prix de 7 p. 100 ou absorber ces 7 p. 100 et si votre marge bénéficiaire n'est que de 3 p. 100, vous ne resterez pas longtemps dans le métier.

**Le président:** L'élimination de la taxe sur les ventes des fabricants frappant le matériel, les véhicules et de la taxe sur les communications, etc. présente-t-elle un avantage pour certains des membres de l'industrie? Est-il raisonnable de s'attendre à une certaine réduction des frais généraux en raison de l'élimination de la taxe sur les ventes des fabricants?

**M. Lawson:** Oui, en supposant que cette réduction soit transmise.

**Le président:** Il y aura donc une certaine réduction des frais généraux. Votre industrie est compétitive mais le marché est en baisse et vous pensez donc que beaucoup de gens ne pourront pas transmettre la totalité des 7 p. 100.

**M. Lawson:** C'est exact.

**Le président:** Pourquoi nous avez-vous dit dans votre mémoire qu'ils le feraient?

**M. Lawson:** Non, j'ai exprimé des réserves à ce sujet dans mon exposé.

**Le président:** Je croyais que vous aviez dit, il y a quelques minutes, que l'augmentation serait de 4 p. 100 à 7 p. 100 pour l'hébergement et de 7 p. 100 pour les repas.

**M. Lawson:** J'ai dit qu'il y aurait des pressions à la hausse sur les prix. Je n'ai pas dit que les prix augmenteraient précisément de 7 p. 100.

**Le président:** L'augmentation sera donc inférieure à cela.

**M. Lawson:** Nous ne savons pas quel sera le montant de l'augmentation, car ce sont les forces concurrentielles du marché qui détermineront le prix qu'on peut effectivement demander pour le produit ou pour le service.

**Le président:** Mais c'est un marché très compétitif.

**M. Lawson:** Mais notre concurrence est plutôt au sud de la frontière qu'au Canada.

[Text]

**The Chairman:** Right.

**Mr. Lawson:** So the high risk is that Canadian business will not be able to compete and that people will travel south of the border.

**The Chairman:** But you are not here today to tell us you think all the prices are going up by 7%.

**Mr. Lawson:** No.

**The Chairman:** You do not think that is reasonable to assume and that it will happen, given the structure of things now.

**Mr. Lawson:** Some prices will go up by that amount where there is not sufficient competition. Some up-scale businesses that are not quite as price sensitive as others will perhaps try to reflect the full tax rather than reduce their profit margins.

**The Chairman:** I was reading some comments you had made over the last while. Given what you just told us, some of your comments have been pretty alarmist about the industry and the consequences after the GST is introduced. You have a very sensitive industry in terms of price and so on. You may be doing yourself some damage right now. Do you think you might be scaring away some of those potential conventioners by saying the sorts of things you have said today, that prices are going up by 7%? Is that not sort of damaging?

• 1825

**Mr. Lawson:** What I am saying today is that prices will have upward pressure on them. We do not know yet what they will actually do. We will know only when the tax is in place, people will understand what their real cost base is and what the traffic will bear.

On your comment with respect to the potential damage we are doing, you are quite right. There is risk of damage to the industry by letting your customer know you may be in trouble. On the other hand, there may not be a decent industry to sell if you are in trouble, and I do not believe this government has looked upon the tourism industry with much respect over the past number of years. It is time that the industry is looked at with some respect and is recognized for the economic potential it has.

It is a dilemma for anybody who is in the advocacy business. When do you go public and attempt to rally public opinion to influence government decisions and when you should stay quiet and simply try to work behind closed doors?

**The Chairman:** Mr. Lawson, all I mean to say is that "another 7% added to the cost of our tourism services will encourage many more Canadians to travel to the U.S. and will discourage foreign visitors."

**Mr. Lawson:** That is true.

**The Chairman:** That is your quote.

**Mr. Lawson:** Yes, and it is quite true. That is exactly what will happen.

[Translation]

**Le président:** C'est exact.

**M. Lawson:** Il y a donc fort à craindre que les entreprises canadiennes ne puissent soutenir la concurrence et que la clientèle traversera la frontière.

**Le président:** Mais vous n'êtes pas venu ici aujourd'hui pour nous dire que vous pensez que tous les prix vont augmenter de 7 p. 100.

**M. Lawson:** Non.

**Le président:** Vous ne croyez pas que cette hypothèse soit raisonnable ni qu'elle se réalisera, étant donné la structure actuelle.

**M. Lawson:** Certains prix augmenteront de ce pourcentage si la concurrence n'est pas suffisante. Certaines entreprises haut de gamme pour lesquelles le prix n'a pas autant d'importance tenteront peut-être de transmettre la totalité de la taxe au lieu de réduire leurs marges bénéficiaires.

**Le président:** J'étais en train de lire certaines remarques que vous avez faites ces derniers temps. Étant donné ce que vous venez de nous dire, certaines de vos remarques étaient passablement alarmistes à propos de l'industrie et des conséquences de l'application de la TPS. Votre industrie est très sensible à l'évolution des prix et à tout cela. Vous vous faites peut-être du tort. Ne craignez-vous pas d'effrayer certains congressistes éventuels en disant ce que vous avez dit aujourd'hui, que les prix vont augmenter de 7 p. 100? Est-ce que cela ne peut pas vous causer un préjudice?

**M. Lawson:** Ce que je dis aujourd'hui, c'est qu'il y aura une pression à la hausse sur les prix. Nous ne savons pas encore ce que les intéressés feront. Nous ne le saurons que lorsque la taxe sera appliquée, ce n'est qu'à ce moment-là qu'on comprendra quels sont les coûts réels et ce que la clientèle peut absorber.

Vous avez tout à fait raison de dire que ce nous faisons pourrait nous porter préjudice. On risque de porter préjudice à l'industrie si l'on apprend au client qu'on éprouve des difficultés. D'autre part, il n'y aura peut-être plus d'industrie valable à vendre si on a des difficultés, et je ne crois pas que ce gouvernement ait manifesté beaucoup de respect pour l'industrie du tourisme ces derniers temps. Il est temps que l'industrie bénéficie d'un certain respect et qu'on reconnaisse son potentiel économique.

C'est un dilemme qui se pose à tous ceux qui défendent une cause. Quand faut-il faire une déclaration publique et tenter de rallier l'opinion publique pour influencer les décisions gouvernementales et quand faut-il se taire et tenter de travailler à huis clos?

**Le président:** Monsieur Lawson, tout ce que je veux dire c'est que «l'ajout de 7 p. 100 au coût de nos services de tourisme encouragera beaucoup d'autres Canadiens à se rendre aux États-Unis et découragera les visiteurs étrangers».

**M. Lawson:** C'est exact.

**Le président:** C'est vous que je cite.

**M. Lawson:** Oui, et c'est tout à fait vrai. C'est précisément ce qui se produira.

[Texte]

**The Chairman:** Yes, but you said to us just now that you do not think prices will go up by 7%. Yet you are quoted in the newspaper as saying "another 7% added to the cost of our tourism services. . ."

**Mr. Lawson:** Some prices will be—

**The Chairman:** All I am saying is that you are sending out the message here. If I were in Indianapolis and I were planning a convention in Toronto, I would read that you, in your executive position, had said that prices were going up 7%. I might have cause to say to hell with Toronto. Yet you are telling us today that is unlikely. Do you see what I am saying?

**Mr. Lawson:** I am telling you that some prices will probably go up the full 7%, others will not.

**The Chairman:** Okay, but you made a pretty categorical statement and, with respect, we may not be—

**Mr. Lawson:** I am sure, Mr. Chairman, you have dealt with media on your own many times and they will—

**The Chairman:** They are pretty evil, I know that.

**Mr. Lawson:** —take whatever they like to take from whatever you say and will weave it according to their objectives.

**The Chairman:** That was *The Toronto Star*, too. I wonder what the message is there.

**Mr. MacLellan:** Thank you for coming this afternoon. There are going to be problems, and I think it is fair to say and you are right in saying that it is going to be difficult to state exactly how much prices are going to go up in any one segment.

I was wondering if you had done any studies on particular areas, if there are areas of this country that will be harder hit by these increases than others. For instance, will many large conventions in the big cities be dropped by a larger amount, for instance, than the tourist industry in Atlantic Canada where people have to travel farther by car and where gasoline is already heavily taxed? Have you done any surveys or projections on that?

**Mr. Lawson:** We have not, within our own association. I believe the Canadian Tourism Research Institute at the Conference Board of Canada has done some of that. Now, I do not know to what extent they have broken it down by segment of the industry. They may have done it more by region than by segment. However, I think the effect will tend to be across the board fairly evenly, but I cannot say for sure.

**Mr. MacLellan:** Are you projecting that a certain number of people or a large number of people will actually leave the industry—inkeepers, for example? Do you have any particular figure?

**Mr. Lawson:** No, I have no figures on that. It is strictly hearsay. In fact, two weeks ago I was speaking in Chatham, Ontario, to a group of industry people, very small businesses for the most part. These were bed-and-breakfast operators,

[Traduction]

**Le président:** Oui, mais vous venez de nous dire que nous ne croyez pas que les prix augmenteront de 7 p. 100. Pourtant, selon les journaux, vous avez dit «l'ajout de 7 p. 100 au coût de nos services de tourisme. . .»

**M. Lawson:** Certains prix seront. . .

**Le président:** Tout ce que je vous dis, c'est que c'est le message que vous transmettez. Si j'habitais Indianapolis et si je voulais organiser un congrès à Toronto, je pourrais lire que vous, qui occupez un poste de commande, avez dit que les prix vont augmenter de 7 p. 100. Cela pourrait me porter à envoyer Toronto au diable. Pourtant, aujourd'hui, vous nous dites que c'est improbable. Voyez-vous où je veux en venir?

**M. Lawson:** Je vous dis que certains prix augmenteront probablement de 7 p. 100, d'autres pas.

**Le président:** D'accord, mais vous avez fait une déclaration assez catégorique et, malgré tout le respect que je vous dois, nous ne sommes peut-être pas. . .

**M. Lawson:** Je suis certain, monsieur le président, que vous avez dû vous-même faire face à la presse très souvent et qu'elle. . .

**Le président:** Elle est très méchante, je sais cela.

**M. Lawson:** . . .prend ce qui lui plaît dans ce que vous dites et qu'elle en fait ce qu'elle veut.

**Le président:** C'était le *Toronto Star*. Je me demande quel est le message.

**M. MacLellan:** Je vous remercie d'être venu cet après-midi. Il y aura des problèmes et je crois que vous avez raison de dire qu'il sera difficile de prévoir exactement de combien les prix augmenteront dans un secteur donné.

Je me demande si vous avez réalisé des études sur des secteurs particuliers, si certaines régions du pays seront plus touchées par ces augmentations que d'autres. Par exemple, est-ce que les nombreux gros congrès qui se tiennent dans les grandes villes souffriront davantage, par exemple, que l'industrie touristique du Canada atlantique où il faut parcourir de plus grandes distances en automobile et où l'essence est déjà fortement taxée? Avez-vous procédé à des enquêtes ou à des projections à cet égard?

**M. Lawson:** Notre association ne l'a pas fait. Je crois que l'Institut canadien de recherche sur le tourisme au *Conference Board* du Canada a fait certaines études dans ce sens. Mais je ne sais pas dans quelle mesure les résultats ont été ventilés d'après les secteurs de l'industrie. On a peut-être procédé par région plutôt que par secteur. Toutefois, j'estime que l'effet sera sensiblement égal partout, mais je ne peux pas me prononcer avec certitude.

**M. MacLellan:** Prévoyez-vous qu'un certain nombre de gens, ou un grand nombre de gens quitteront effectivement l'industrie—les aubergistes, par exemple? Avez-vous des chiffres?

**M. Lawson:** Non, je n'ai pas de chiffres là-dessus. Il s'agit strictement de oui-dire. Il y a deux semaines, j'adressais la parole à un groupe de représentants de l'industrie à Chatham en Ontario, de très petites entreprises



[Text]

outfitters and those kinds of people. I was shocked, actually, at the comments from several of them, who did say they had decided to close their businesses. They were people in the \$30,000 to \$60,000 a year range. So these are one-or two-person operations. They just felt they were already losing a lot of business this year and they really did not want to try to continue under the goods and services tax. I tried to tell them it perhaps would not be quite that bad, but that was their decision.

• 1830

**Mr. MacLellan:** You do not have any knowledge, then, of how many jobs may be lost in the tourist industry through the GST, do you?

**Mr. Lawson:** As I say in the brief, if we use the estimated loss of new business in the work that has been done by the Canadian Tourism Research Institute, which is close to \$1 billion, and if you take the total size of this industry and do a few quick sums, looking at the amount of employment in the industry of 631,000 jobs and its being a \$25 billion industry, it does not take very long to come up with \$1 billion being worth somewhere around 25,000 jobs. It is basically that, a simple little calculation.

**Mr. MacLellan:** That is \$1 billion in what timeframe, one year?

**Mr. Lawson:** Per year. They are talking about 1993 as being the period in which it would hit the hardest.

**Mr. MacLellan:** We will lose \$1 billion in 1993.

**Mr. Lawson:** Yes. Now, whether we actually lose money or whether that is forgone from the growth... The industry is growing world-wide, and there is some question about where we would actually be three years from now. So I would not want to project that we are going to have a lot of people laid off within the industry. Rather, I would say it may be forgone opportunity.

**Mr. MacLellan:** What about the ability of restaurant owners and operators, innkeepers, to adapt with cash registers? Has any question or concern been expressed on that?

**Mr. Lawson:** There is definitely a lot of concern. We have not dealt directly with calculating what the real cost would be. Part of the problem is that there is a lot of uncertainty yet with Revenue Canada over exactly how they will have to administer these various aspects of the system. It is just not known yet.

**Mr. MacLellan:** What about the other countries that have brought in a value-added tax? What has their experience been, and what do you think Canada's relationship to those other countries is?

**Mr. Lawson:** That is interesting. Most European countries have a value-added tax, of course, so competition from one to the next is probably not that disturbed by the fact that there is a value-added tax. The problem we face in Canada is that we have a neighbour that is our biggest market and our biggest competitor yet does not have such a tax. By imposing it here in Canada we are simply helping our biggest competitor to be in a better position vis-à-vis ourselves.

[Translation]

pour la plupart. Il s'agissait de propriétaires de chambres d'hôtes, de pourvoyeurs et autres. J'ai été effectivement choqué d'entendre plusieurs d'entre eux déclarer qu'ils avaient décidé de fermer leurs portes. Ce sont des gens dont le chiffre d'affaires se situait entre 30,000\$ et 60,000\$ par an. Il s'agit donc d'entreprises exploitées par une ou deux personnes. Ils estimaient qu'ils perdaient déjà une bonne partie de leur clientèle cette année et ils ne voulaient pas tenter de continuer une fois la taxe sur les produits et services en vigueur. J'ai tenté de leur dire que cela ne serait peut-être si terrible, mais c'est ce qu'ils ont décidé.

**M. MacLellan:** Vous ne savez donc pas combien d'emplois pourraient être perdus dans l'industrie touristique en raison de la TPS?

**M. Lawson:** Comme je le dis dans le mémoire, si nous utilisons la perte estimative de nouvelles entreprises selon l'étude de l'Institut canadien de recherche sur le tourisme, soit près d'un milliard de dollars, et si nous prenons la taille globale de l'industrie et si nous faisons quelques calculs, l'industrie comptant 631,000 emplois pour un chiffre d'affaires de 25 milliards de dollars, il ne faut pas très longtemps pour calculer que 1 milliard de dollars représentent environ 25,000 emplois. C'est un simple petit calcul.

**M. MacLellan:** Il s'agit d'un milliard de dollars en combien de temps, un an?

**M. Lawson:** En un an. On dit que l'effet se ferait surtout sentir en 1993.

**M. MacLellan:** Nous perdrons un milliard de dollars en 1993.

**M. Lawson:** Oui. Quant à savoir si nous perdrons effectivement de l'argent ou s'il y aura une diminution de la croissance... L'industrie se développe à l'échelle mondiale et l'on ne sait pas précisément où nous en serons réellement dans trois ans. C'est pourquoi je ne veux pas prédire qu'il y aura beaucoup de mises à pied dans l'industrie. Je parlerais plutôt d'occasions manquées.

**M. MacLellan:** Est-ce que les propriétaires et exploitants de restaurants, les aubergistes pourront adapter leurs caisses enregistreuses? A-t-on exprimé des préoccupations à cet égard?

**M. Lawson:** Il y a une nette inquiétude. Nous n'en avons pas calculé le coût réel. Le problème tient en partie à l'incertitude qui existe encore à Revenu Canada quant à savoir comment les divers aspects du système seront administrés. Cela n'est pas encore connu.

**M. MacLellan:** Qu'est-ce qui s'est produit dans les autres pays qui ont imposé une taxe à la valeur ajoutée? Quelle a été leur expérience et peut-on établir, selon vous, un rapport entre le Canada et ces autres pays?

**M. Lawson:** C'est une question intéressante. La taxe à la valeur ajoutée existe dans la plupart des pays européens, évidemment, de sorte que la concurrence entre ces pays n'est probablement pas troublée par l'existence d'une taxe à la valeur ajoutée. Notre problème au Canada, c'est que notre voisin, notre principal marché, notre principal concurrent, n'a pas encore de taxe de ce genre. En imposant cette taxe au Canada, nous aidons tout simplement notre principal concurrent à améliorer sa position par rapport à nous.

[Texte]

**Mr. MacLellan:** But you do not feel European tourism will be affected as much by the GST. It is mostly the relationship with the United States.

**Mr. Lawson:** Yes, I would say so. The European market, although we have seen some drop-off as the Canadian dollar has strengthened, probably would have some effect, but I do not think it has anything like the impact of the American market. Of course the American market is 80% of our international market. So that is where the real issue lies.

**Mr. MacLellan:** You say some people who are going to be doing some work are postponing it.

**Mr. Lawson:** Yes.

**Mr. MacLellan:** What are they postponing it for? Why are they not doing it now?

**Mr. Lawson:** As I explained, the manufacturers sales tax on capital purchases in 1990 will not be allowed as a credit against the goods and services tax. The manufacturers sales tax on supplies will be. So it is those capital purchases that are being looked at carefully, because if you buy it this year you pay 13.5% manufacturers sales tax, and then you have to turn around and charge 7% GST on top of that. So your base cost goes up.

**Mr. MacLellan:** When do you think this work would be done?

**Mr. Lawson:** People who are postponing, those I have talked to, I hope would be planning to do it in 1991.

**The Chairman:** So they are postponing because prices would be lower?

**Mr. Lawson:** Of manufactured products, yes.

• 1835

**The Chairman:** Is that what you are saying?

**Mr. Lawson:** Yes.

**The Chairman:** That is pretty good, is it not?

**Mr. Lawson:** They hope so.

**The Chairman:** But if it is, that is a bit of good news, is it not?

**Mr. Lawson:** I am not denying that for some enterprises there is some benefit in terms of their cost base. The problem is that this cost, in most of our businesses, tends to be a relatively small component. It is the service segment—not currently subject to any federal sales tax—that is the big component, and that will now be subject to the 7% sales tax.

**Mr. Taylor:** Welcome and congratulations. I think you are doing a tremendous job fending off the chairman's line of questioning. He is trying to get you to admit that there is benefit to the industry—no matter how small—somewhere in the GST, and he is ignoring what you are saying about its overall impact on the industry and on the future of the Canadian economy, which is the picture we around this table have to look at.

I think you are taking a bold and courageous position by helping the government understand the impact on this industry, which is crucial to the development of the Canadian economy, and I speak from the regional side of things. The regional economies are being asked, in fact forced, to diversify by the policies of this government.

[Traduction]

**M. MacLellan:** Mais vous n'estimez pas que le tourisme européen sera autant touché par la TPS. Il s'agit surtout du rapport avec les États-Unis.

**M. Lawson:** À mon avis, oui. Bien qu'il y ait eu une certaine baisse du marché européen en raison du raffermissement du dollar canadien, il y aura probablement un certain effet sur le marché européen, mais beaucoup moindre que celui sur le marché américain. Le marché américain représente évidemment 80 p. cent de notre marché international. C'est là que se situe le vrai problème.

**M. MacLellan:** Vous dites que certaines personnes retardent des travaux.

**M. Lawson:** Oui.

**M. MacLellan:** Pourquoi les retarder? Pourquoi ne pas les faire maintenant?

**M. Lawson:** Comme je l'ai expliqué, la taxe sur les ventes des fabricants frappant les achats d'immobilisations effectués en 1990 ne sera pas créditée à l'égard de la taxe sur les produits et services. La taxe sur les ventes des fabricants frappant les fournitures le sera. Ce sont donc les immobilisations qu'on examine soigneusement, car si on achète cette année, on paie la taxe sur les ventes des fabricants de 13,5 p. 100, à laquelle vient s'ajouter la TPS de 7 p. 100. Le coût de base augmente.

**M. MacLellan:** Quand pensez-vous qu'on procèdera à ces travaux?

**M. Lawson:** J'espère bien que les gens qui retardent les travaux, ceux à qui j'ai parlé, prévoient les faire en 1991.

**Le président:** Ils retardent les travaux parce que les prix seront moins élevés?

**M. Lawson:** Dans le cas des produits manufacturés, oui.

**Le président:** Est-ce bien ce que vous soutenez?

**M. Lawson:** Oui.

**Le président:** C'est très bien, n'est-ce-pas?

**M. Lawson:** Ils l'espèrent, en tout cas.

**Le président:** C'est donc plutôt encourageant, n'est-ce pas?

**M. Lawson:** Je ne nie pas que certaines entreprises en bénéficieront quelque peu. L'ennui, c'est que ce ne sont pas tellement les produits qui seront touchés mais plutôt les services—qui ne sont pas assujettis à la taxe de vente fédérale à l'heure actuelle—et auxquels s'appliquera dorénavant la TPS de 7 p. 100.

**M. Taylor:** Bienvenue et félicitations. Je trouve que vous vous défendez fort bien en répondant aux questions du président. Il essaie de vous faire dire que l'industrie bénéficiera de la TPS—même à un degré très modeste—et il ne tient absolument pas compte de ce que vous dites au sujet de l'effet qu'elle aura sur l'industrie et de son incidence sur l'avenir de l'économie canadienne, ce qui est l'objet de l'examen qu'on nous a demandé d'effectuer.

Je pense que vous adoptez une attitude audacieuse et courageuse en aidant la gouvernement à comprendre l'effet qu'aura la TPS sur votre industrie, qui est cruciale pour le développement de l'économie canadienne, et cela vaut surtout pour les économies régionales. Par ses politiques, le gouvernement actuel force les économies régionales à se diversifier.

[Text]

Diversification for western and Atlantic Canada means tourism, to a large extent. For example, those of us in northern Saskatchewan who are dependent on our resources, resources that are now suffering from declining revenues, are looking to tourism to help boost local economies. Do you agree that if the industry is in difficulty these regional economies will have great difficulty building a tourism sector to diversify and improve their own economies?

**Mr. Lawson:** That is true in the short term, but in the long term the industry will adjust to the situation. We are becoming smarter about how we market our products in Canada. We are starting to focus our advertising more carefully and we are beginning to do a lot more co-operative promotion. I hope that as the North American economy recovers from the current downturn and world tourism continues to grow that in the longer term—and I am probably talking three to five years—we will begin to reap some benefit.

Canada is an incredible tourism product, and northern Saskatchewan certainly fits that category. It is an untapped resource for tourism not only from the United States, but from overseas. The opportunities for fly-in fishing and hunting and just experiencing the wilderness is enormous. In the long term I think you have a good opportunity, but in the short term I am concerned that some of that development opportunity will be missed.

**Mr. Taylor:** I could not agree with you more about the potential of northern Saskatchewan, but I would speak equally about Newfoundland and parts of Nova Scotia and New Brunswick, depressed economies that could benefit tremendously from tourism now, not five years from now. Who knows what the economies of Saskatchewan, Nova Scotia and Newfoundland will be like in five years?

Tourism always gets a boost in Toronto when the Blue Jays are in the World Series or the Maple Leafs are in the Stanley Cup, or in Edmonton when the Oilers win the Stanley Cup. A seven-game Stanley Cup in Canada—

**Mr. Rodriguez:** They have not been in the Stanley Cup for 15 years.

**Mr. Taylor:** Sooner or later.

So tourism gets an automatic boost, but we in the regional economies have to work like crazy to encourage people to come. We are not just talking about attracting tourists from outside our borders, but trying to attract the Canadian tourist, the people who do not have the funds to take that holiday in the United States. But that holiday in Canada now has become extremely expensive: hotel bills, restaurant food, gas, car repairs while on the road, all the

[Translation]

Pour l'Ouest du Canada et la région de l'Atlantique, la diversification passe en grande partie par le tourisme. Par exemple, dans le nord de la Saskatchewan, où l'économie dépend énormément des ressources, de ressources qui produisent de moins de moins de revenus, on compte de plus en plus sur le tourisme pour appuyer l'économie locale. Êtes-vous d'accord avec moi pour dire que si l'industrie éprouve des difficultés, ces économies régionales auront à leur tour énormément de mal à établir une industrie touristique qui leur permettra de se diversifier et d'améliorer leur situation économique?

**M. Lawson:** C'est vrai à court terme, mais à long terme, l'industrie s'adaptera à la situation. Nous savons de mieux en mieux comment commercialiser nos produits au Canada. Nous orientons beaucoup mieux notre publicité et nous faisons de plus en plus de promotion coopérative. J'espère que lorsque l'économie nord-américaine se redressera, et qu'avec l'expansion continue du tourisme à long terme à l'échelle mondiale—et j'envisage cela dans trois à cinq ans—nous commencerons à en récolter les avantages.

Le Canada est un produit touristique absolument fantastique, et le nord de la Saskatchewan ne dément sûrement pas cette affirmation. Sur le plan touristique, il représente une ressource encore inexploitée, tant pour ce qui est de l'attrait qu'il pourrait avoir pour les touristes américains que d'autres pays étrangers. Les possibilités qu'offre cette région, ne serait-ce que pour la chasse et la pêche, ou tout simplement des forêts, par exemple, sont énormes. Il est vrai que les possibilités sont bonnes à long terme, mais à court terme, je crains bien qu'on en rate quelques-unes.

**M. Taylor:** Je suis absolument d'accord avec vous au sujet des possibilités qu'offre le nord de la Saskatchewan, mais cela vaut autant, selon moi, pour Terre-Neuve et certaines parties de la Nouvelle-Écosse et du Nouveau-Brunswick, où il y a des régions qui pourraient bien bénéficier du tourisme dès maintenant, et non pas dans cinq ans. Qui sait où en seront les économies de la Saskatchewan, de la Nouvelle-Écosse et de Terre-Neuve dans cinq ans?

Le tourisme grimpe en flèche, à Toronto, lorsque les Blue Jays participent aux séries mondiales ou que les Maple Leafs, aux séries éliminatoires de la Coupe Stanley, ou à Edmonton, lorsque les Oilers gagnent la Coupe Stanley. Lorsque les séries éliminatoires de la Coupe Stanley au Canada jouent en sept parties. . .

**M. Rodriguez:** Mais les Maple Leafs, n'ont pas participé aux éliminatoires de la Coupe Stanley depuis 15 ans.

**M. Taylor:** Oui, mais tôt ou tard. . .

Le tourisme en bénéficie donc automatiquement, mais dans les régions, nous devons travailler comme des fous pour attirer les touristes. Et cela ne vaut pas uniquement pour les touristes des pays étrangers. Nous essayons aussi d'attirer le touriste canadien, celui qui n'a pas les moyens de s'offrir des vacances aux États-Unis. Mais ces vacances au Canada sont aussi devenues extrêmement chères: les hôtels, les restaurants, l'essence, les réparations automobiles au cours



[Texte]

entertainment, golf courses, ski packages. All that sort of activity is going to cost more, whether it is 3% or 7%, and the Canadian tourist, we are finding in northern Saskatchewan, may just stay at home—

● 1840

**Mr. Lawson:** Or go south.

**Mr. Taylor:** Or go south. So maintaining the local market is as important as gaining the new market, the foreign market.

**Mr. Lawson:** It is very important to recognize, on this very issue you are raising about foreign visitors to Canada, that the government in fact is making some effort through the Tourist Rebate Program to accommodate the foreign visitor to Canada. We believe a lot more needs to be done in that area. They have not gone nearly far enough; however, they have taken a step in the right direction by providing a rebate program for goods purchased and taken out of the country and for accommodation. That will help our foreign tourism, but it does not help our Canadian tourists, and that is why we have called for a rate of GST not to exceed 5%. We believe that at below 5% the price impact would probably not significantly alter people's travel decisions. At 7% we believe it will affect them.

**Mr. Taylor:** You talk a lot there, and in your brief, about the price sensitivity of the industry. The chairman was getting at some of the benefits from the removal of the MST. To a large extent the hotel operators, the outfitters in northern Saskatchewan, and the restaurants actually will not know what type of impact the removal of the MST will have until they are some time into the system, because they are going to have to wait to see whether the price has been removed as it is passed on to them.

How much time does it take? What sort of a timetable does the industry have to set its prices? If you are a golf course operator, if you are a hotel owner, if you are into entertainment or bus tours and so on, how far in advance do you have to set your price to market it to potential tourists, and what sort of impact will this uncertainty about the removal of the MST have on that type of price-setting?

**Mr. Lawson:** That is a very good question. The price-setting requirements within the industry vary depending on your market, of course, but tour companies normally are developing packages this year for next year. So you are talking about a good one year, at least, of lead time on developing those packages. When they develop the packages, they want firm prices. So our industry is now being called upon to set and give those tour operators fixed, firm prices for next year. Brochures have to be produced, the whole program has to be marketed, and all of that has to start now.

**Mr. Taylor:** So does the industry say that the price is  $x$  dollars plus GST?

[Traduction]

du voyage, les divertissements, le golf, le ski... Toutes ces activités vont coûter plus cher, que ce soit 3 ou 7 p. 100 de plus, et il peut fort bien arriver que le touriste canadien qui vient parfois dans le nord de la Saskatchewan décide de rester à la maison...

**M. Lawson:** Ou d'opter plutôt pour le Sud.

**M. Taylor:** En effet. Il est donc aussi important de conserver nos acquis que d'essayer d'attirer de nouveaux touristes de l'étranger.

**M. Lawson:** Il est aussi très important de signaler l'effort que fait le gouvernement pour faciliter les choses pour les visiteurs étrangers au Canada avec son programme de détaxe destiné aux touristes. Nous pensons toutefois qu'il reste encore beaucoup à faire à cet égard. C'est loin d'être suffisant. Il faut toutefois reconnaître que ce programme qui permet aux touristes d'être remboursés de la taxe qu'ils ont payée sur les produits qu'ils ont achetés et leur hébergement pendant un séjour est un pas dans la bonne direction. Cela sera utile pour les touristes étrangers, mais pas pour les touristes canadiens. C'est pourquoi nous avons demandé que la TPS ne dépasse pas 5 p. 100. En deçà de 5 p. 100, nous pensons que l'effet de la TPS sur les prix ne serait pas probablement pas suffisamment important pour inciter les voyageurs à modifier leurs projets de voyage. À 7 p. 100, toutefois, nous pensons qu'il en sera autrement.

**M. Taylor:** Vous insistez beaucoup, comme vous le faites aussi dans votre mémoire, sur la sensibilité de l'industrie aux prix. Le président a fait allusion à un certain nombre d'avantages qui devrait découler de l'élimination de la TVF. Mais dans une large mesure, les hôteliers, les pourvoyeurs du nord de la Saskatchewan et les restaurateurs ne sauront pas vraiment l'effet qu'aura l'élimination de la TVF avant un certain temps, parce qu'ils devront attendre avant de pouvoir déterminer si elle aura vraiment été éliminée des prix des produits qu'ils auront eux-mêmes achetés.

Combien de temps faudra-t-il? De combien de temps l'industrie dispose-t-elle avant de fixer ses prix? Combien de temps à l'avance l'exploitant d'un terrain de golf, l'hôtelier, l'exploitant de lieux de divertissement ou d'un parc d'autobus, doivent-ils établir leurs prix avant de les faire connaître aux touristes éventuels, et quel effet cette incertitude au sujet de l'élimination de la TVF aura-t-elle sur l'établissement des prix?

**M. Lawson:** C'est une très bonne question. Les exigences relativement à l'établissement des prix varient, évidemment, selon le marché, mais les compagnies touristiques élaborent habituellement leurs produits un an à l'avance. Il faut donc que ce soit fait au moins un an à l'avance. Et pour être en mesure de le faire, elles ont besoin de prix définitifs. Les gens dans notre industrie doivent donc aujourd'hui donner aux exploitants des prix fermes pour l'année prochaine. Les brochures doivent être préparées, la commercialisation du programme doit se faire, et tout cela doit débuter dès maintenant.

**M. Taylor:** Que faites-vous, alors? Vous annoncez les prix hors TPS?

[Text]

**Mr. Lawson:** Right now the problem is that they are not saying what their prices are going to be. In many cases they are setting the prices based on what they think the tour operator packager will buy, and if it is a price that is too low to accommodate the full GST then they will simply have to absorb that impact if they are able to. If they feel competitively priced a little higher, then hopefully they will recover some of the GST. But it is becoming a very difficult situation for them, and it is so fluid. We have been having meetings with Finance and Revenue Canada over the past few weeks and are finding that their interpretations of certain of the legislation are changing—fortunately, changing to our advantage, I must admit, and I am very pleased with that, but it is changing literally on a day-to-day basis. How do you interpret such things as a continuous journey through Canada?

**Mrs. Feltham:** Because the Rockies are in my constituency, especially Banff, Lake Louise—

• 1845

**Mr. Lawson:** You are very fortunate.

**Mrs. Feltham:** I am very fortunate, you are right. But I am also concerned, as you are, about the tourist industry.

To follow up on Mr. MacLellan's line of questioning, as far as what you have done to determine who will be affected, it appears as though your association has not done a lot of leg-work as far as who will be affected. I am sure you must know that the GST has already been given second reading and is in the Senate now, and so we can anticipate a GST. In the meantime we have already made one change, to which you referred, with the package deal, and that was within the last month. Are there any other areas you think we should be concentrating on? Could you do any work to give us information on who will be affected most in the tourist industry.

**Mr. Lawson:** Who will be affected is a difficult one. But I might just comment on your constituency. It is interesting to see the impact of marketing and promotion visibility. B.C. and Alberta, particularly the mountain parts of those two provinces, have benefited over the past year, since Expo '86 and since the Olympics, to the point where in 1989 they actually experienced positive growth in the industry while the rest of the country went down. It shows the power of awareness and advertising and promotion.

As far as what we would like to see done, we have put forward a number of recommendations to the government. They have acted on some, they have not acted on others. Certainly the most basic recommendation we have put forward is that the GST rate should be lower. We firmly believe that if you could have a rate around 5%—and that can be achieved by broadening the base to include everything so you do not have things at one rate and other things at a zero rate and so on—it would simplify the whole system, it would simplify the administration. That would help domestic tourism as well as in-bound tourism.

[Translation]

**M. Lawson:** À l'heure actuelle, on n'annonce pas les prix. Dans bien des cas, les entrepreneurs établissent leurs prix en se fondant sur ce qu'ils croient pouvoir vendre, et si le prix est trop peu élevé pour y intégrer l'intégralité de la TPS, ils vont tout simplement devoir absorber la différence s'ils le peuvent. Si leurs prix sont un peu plus élevés, ils espèrent pouvoir récupérer en partie la TPS qu'ils auront payée. Mais la situation devient très difficile pour eux. Nous avons rencontré des fonctionnaires du ministère des Finances et de Revenu Canada au cours de ces dernières semaines, et nous constatons de plus en plus que leur interprétation de certaines parties de la loi change—heureusement, à notre avantage, je dois avouer, et cela me plaît énormément, mais leur interprétation change littéralement jour après jour. Comment faites-vous si vous voulez aller d'un bout à l'autre du Canada sans vous arrêter?

**Mme Feltham:** Parce que les Rocheuses passent dans ma circonscription, notamment Banff, le lac Louise. . .

**M. Lawson:** Vous avez de la chance.

**Mme Feltham:** Oui, vous avez raison. Mais je m'inquiète aussi, comme vous, de l'industrie touristique.

Dans le même ordre d'idées que celui poursuivi par M. MacLellan, il semble que vous n'ayez pas tellement cherché à déterminer qui sera le plus durement touché. Je suis persuadée que vous devez savoir que la TPS a déjà été adoptée en deuxième lecture et que le Sénat a maintenant été saisi du projet de loi. Nous pouvons donc prévoir que la TPS sera appliquée. Entre-temps, nous avons déjà apporté une modification, à laquelle vous avez fait allusion, et cela, le mois dernier. Y a-t-il d'autres aspects sur lesquels nous devrions concentrer nos efforts, selon vous? Pourriez-vous faire quelques recherches pour nous dire qui sera le plus touché dans le secteur touristique?

**M. Lawson:** Cela est plutôt difficile à déterminer. Mais j'aurais une observation à faire au sujet de votre région. Il est intéressant de constater l'effet que peut avoir la commercialisation et la promotion. En Colombie-Britannique et en Alberta, notamment dans les régions où passent les Rocheuses, l'exposition de 1986 et la tenue des Jeux Olympiques ont été très bénéfiques, à tel point qu'en 1989, ces régions ont en fait bénéficié d'une croissance positive dans l'industrie touristique, tandis que la situation était à la baisse dans tout le reste du pays. Cela montre bien l'influence qu'ont la publicité et la promotion.

Nous avons formulé un certain nombre de recommandations à l'intention du gouvernement. Il a réagi à certaines d'entre elles, mais pas à toutes. La recommandation la plus importante que nous avons formulée est, à n'en pas douter, celle qui veut que le taux de la TPS soit moins élevé. Nous sommes fermement convaincus qu'un taux d'environ 5 p. 100—et cela serait possible en élargissant l'assiette fiscale de manière à ce qu'aucun produit et service ne soit exonéré et à ce tous soient assujettis à la taxe—simplifierait le régime ainsi que l'administration de la taxe. Cela serait utile tant pour les touristes étrangers que pour les touristes canadiens.



*[Texte]*

Recognizing that we will have a GST, probably on January 1, 1991, we would very much like to see the date for implementation of that tax put back; at least give one year's timeframe so the legislation and the interpretations are all clearly defined and made public and available to the industry so they can set prices for a year from now and know what they are going to be facing.

Focusing in on the international market and the rebate program, we have made a number of recommendations on that particular program. I will not go through them all. For example, in addition to rebates being provided through duty-free shops, which has now been approved and announced by the minister, and through a mail-back system, which we believe will be quite effective, we would like to see it also available through accommodation operators so that when quoting prices or selling to the foreign market the tax would simply not be applied to the accommodation. The accommodation operator would simply be able to submit a statement to Revenue Canada on a regular basis when they do their GST accounting and simply adjust for that credit. We believe that can be done. We are having ongoing discussions with Revenue Canada right now with respect to that area, and hopefully we will get some agreement on it.

There is a minimum rebate, which as you know is in the legislation, of \$20. That means someone has to spend \$306 on rebatable items, which is goods and accommodation, which really means that a tourist would have to spend, if you look at the basket of things they normally buy on a trip to get that \$306, somewhere close to \$1,500. Most tourists who come to Canada do not spend that much money, so they will not have an opportunity to get the rebate.

## ● 1850

We have asked to have that rebate level reduced or eliminated, and while it is in the legislation it presents some difficulty. I believe both Finance and Revenue Canada are looking at that question and I hope there will be something coming forward there.

Clearly, packaged tourism is very important to this industry. It is particularly important in the international marketplace. As I mentioned earlier, the competition is intense, and we believe the rebate program should apply to all components of a package. It does not matter what they are. As it is now, of course, they apply only to international transportation and to the accommodation portion of that package. So the packager has to go through some calculations to determine how much tax he should be charged on that package. It is going to be very complicated and very confusing, I think, for many foreign packagers as well as for the customer.

Transportation: we believe all transportation for foreigners should be covered. The international convention business is a very large part of our business in this country and we believe those international conventions should be zero-rated so we will be able to compete with the major American cities which are our competition.

*[Traduction]*

Compte tenu du fait que la TPS entrera probablement en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1991, tel que prévu, nous souhaiterions vivement que la date en soit repoussée; il faudrait prévoir au moins une année supplémentaire pour que la loi et les interprétations soient clairement définies et rendues publiques, et que les gens de l'industrie en soient informés afin de leur permettre d'établir leurs prix une année à l'avance, pour qu'ils sachent à quoi s'attendre.

Au sujet du marché international et de la détaxe, nous avons formulé plusieurs recommandations particulières. Je vais vous en épargner une énumération complète, mais par exemple, en plus des remboursements qui pourront être obtenus dans les boutiques hors taxes, ce qui a été approuvé et annoncé par le ministre, et des remboursements qui pourront aussi être obtenus par la poste, ce qui sera très efficace, selon nous, nous souhaiterions aussi que les hôteliers et les aubergistes puissent offrir ces remboursements, ce qui leur permettrait tout simplement de ne pas tenir compte de la taxe dans le prix de leurs chambres dans le cas des touristes étrangers. Ils pourraient tout simplement présenter un rapport à Revenu Canada à intervalles réguliers dans lequel ils consigneraient les détaxes accordées. Cela nous paraît possible. Nous avons entrepris des discussions avec Revenu Canada à ce sujet, et nous espérons bien arriver à une entente.

La loi prévoit un remboursement minimum de 20\$ comme vous le savez. Cela signifie qu'un touriste doit acheter des produits donnant droit à un remboursement de taxe, soit en produits et en hébergement, d'une valeur de 306\$. En réalité, un touriste doit donc dépenser environ 1,500\$ pour avoir droit à ce remboursement, si l'on tient compte des choses qu'achètent normalement les touristes étrangers. Mais la plupart des touristes qui viennent au Canada ne dépensent pas autant que cela. Ils n'auront donc pas droit à ce remboursement.

Nous avons demandé que ce remboursement minimum soit réduit ou éliminé, mais le fait qu'il soit inscrit dans la loi complique un peu les choses. Je pense qu'on examine la question au ministère des Finances et à Revenu Canada, et j'espère que cela aboutira à une solution satisfaisante.

De toute évidence, les forfaits touristiques sont très importants pour l'industrie. Ils le sont notamment sur le marché international. Comme je l'ai dit plus tôt, la concurrence est vive, et nous pensons que la détaxe devrait s'appliquer à tous les éléments d'un forfait, quel qu'il soit. À l'heure actuelle, évidemment, il ne s'applique qu'au transport international et à la partie du forfait touchant l'hébergement. Le voyageur doit donc effectuer certains calculs pour déterminer à combien s'élève la taxe frappant cette partie du forfait. Cela sera très complexe et très confus, je pense, pour de nombreux voyageurs étrangers ainsi que pour le client.

Nous pensons que tous les frais de transport devraient être détaxés pour les étrangers. Les congrès internationaux sont très importants pour l'industrie touristique au Canada, et nous pensons qu'ils devraient être détaxés afin que nous soyons plus concurrentiels par rapport aux grandes villes américaines.



[Text]

**Mr. Assad (Gatineau—La Lièvre):** Mr. Lawson, a while ago the chairman said that because of your preoccupation with the GST you were hurting yourself. In what other forum could he explain his difficulties or his preoccupations? He could stand on the corner of Sparks and Bank and rant and rave, but it seems to me that this is the place he has to speak.

**The Chairman:** Do you want me to answer?

**Mr. Assad:** Yes. Go ahead.

**Mr. MacLellan:** As long as it is not out of his time.

**The Chairman:** I will not take the time.

**Mr. Assad:** Mr. Lawson, not too long ago the Tourist Industry Association of Canada suggested that if the GST were somewhere around 4% or 5% you could support it. But you withdrew your support because of the fact that the legislation was going through at 7%. You no longer felt that the industry could benefit, that it would be hurt.

At one time you felt you could support 4% or 5%. Could you explain why you could support 4% or 5%?

**Mr. Lawson:** We recognized that even at that level there would be some impact on our industry in terms of our cost, our pricing, or whatever. At that time we were talking about a broad-based tax that included everything, so there was simply one rate. The administrative costs would be substantially less than they will be now because in our industry you have food as well as groceries and various other components. There are two different levels of taxation.

The administrative costs would be reasonable and the pricing impact would probably be not more than—I do not know—2% or 3%. We believed the industry could absorb that; it was a price worth paying because we did support the need for tax reform in Canada. We do believe some form of tax reform is required.

**Mr. Assad:** You call that tax reform? You are very generous.

**Mr. Lawson:** It was moving from the old manufacturers sales tax to a different form of tax. I believe they called it a business transfer tax back when we were supporting it.

**Mr. Assad:** The Conference Board of Canada has a division that studies the impact of the tourist industry in Canada and all the rest. The minister was very anxious to publish this. I was rather surprised that it said tourism would grow faster with the GST than without it.

I called up the Conference Board offices and I finally spoke to somebody. However, the board never got back to me. The person at the Conference Board said I must have misunderstood. I put the question this way: is it a fact in your study that tourism in Canada would grow faster with the GST than if it did not exist? I would like to know what your position is on that.

[Translation]

**M. Assad (Gatineau—La Lièvre):** M. Lawson, il y a quelques temps, le président a dit que votre préoccupation au sujet de la TPS vous faisait du tort. À quel autre endroit pourrait-il expliquer ses difficultés et ses préoccupations? Il pourrait très bien aller le faire au coin de Sparks et Bank, mais il me semble que c'est bel et bien ici qu'il doit le faire.

**Le président:** Voulez-vous que je réponde à cette question?

**M. Assad:** Oui. Je vous écoute.

**M. MacLellan:** Tant que vous ne rognez pas sur son temps de parole.

**Le président:** Je n'en ferai rien.

**M. Assad:** Monsieur Lawson, il n'y a pas tellement longtemps, l'Association de l'industrie touristique du Canada a laissé entendre que si la TPS était fixée à 4 p. 100 ou à 5 p. 100, vous seriez d'accord. Mais vous avez par la suite retiré votre appui parce qu'elle a été fixée à 7 p. 100. Vous ne pensez plus que l'industrie pourra en profiter, et vous craignez plutôt qu'elle en souffre.

Pouvez-vous nous dire pourquoi à un certain moment vous pensiez pouvoir appuyer une TPS à 4 p. 100 ou 5 p. 100?

**M. Lawson:** Nous nous sommes rendu compte que même à ce niveau, elle aurait certains effets sur nos coûts, nos prix, et tout le reste. À ce moment-là, il devait s'agir d'une taxe dont l'application serait très large. Il ne devait donc y avoir qu'un seul taux. Les frais administratifs auraient été alors bien moindres qu'ils ne le seront, parce que dans notre industrie, il faut considérer que nous vendons de la nourriture, que nous achetons des articles d'épicerie, et que nous achetons et vendons aussi divers autres produits. Il y a maintenant deux niveaux différents de taxe.

Les frais d'administration seraient raisonnables et l'effet sur les prix ne dépasserait probablement pas—je ne sais trop—2 p. 100 ou 3 p. 100. Nous pensions que l'industrie pourrait absorber cela. C'était un prix qu'il valait la peine de payer parce que nous voyions nous aussi la nécessité d'une réforme fiscale au Canada. Nous pensons qu'il y a lieu d'apporter quelques modifications à notre régime fiscal.

**M. Assad:** Vous appelez cela une réforme fiscale? Vous êtes très généreux.

**M. Lawson:** Nous appuyons l'intention de remplacer la taxe sur les ventes des fabricants par une autre forme de taxe. À l'époque où nous appuyions cette initiative, je pense qu'il s'agissait d'une taxe sur les opérations commerciales.

**M. Assad:** Au *Conference Board* du Canada, il y a une division qui étudie l'incidence de l'industrie touristique au Canada et tout le reste. Le ministre avait bien hâte de publier cela. J'ai été plutôt étonné d'apprendre que le *Conference Board* pensait que l'industrie touristique connaîtrait un rythme de croissance rapide avec la TPS que sans elle.

J'ai finalement réussi à joindre quelqu'un au *Conference Board*. Mais je n'ai jamais vraiment reçu de réponse. La personne avec qui je me suis entretenu m'a tout simplement dit que je devais avoir mal compris. Voici la question que j'ai posée. Est-il bien vrai que vous dites dans votre étude que l'industrie touristique au Canada croîtra plus rapidement avec la TPS que sans elle? Je voudrais savoir ce que vous en pensez.

[Texte]

[Traduction]

• 1855

**Mr. Lawson:** I too read that report and a number of people in the industry have, and to put it mildly, I think we are shocked by it. It certainly does not fit with our understanding of the situation. I have talked to the Conference Board, the Tourism Research Institute, and the senior economist at the Conference Board, and I am advised that the document you refer to was very carefully written. They had various scenarios, most optimistic through to most pessimistic, and in all cases the most optimistic scenarios were, in the Conference Board's words, really unrealistic. So the assumptions being made there were really not realistic assumptions.

**Mr. Assad:** I brought that up, Mr. Chairman, because the minister used it in his literature, and the other day in another standing committee he brought it out again. He was leaning on the Conference Board. He was quoting from them. He did not invent it himself, I admit that. I find it very unfortunate when the whole industry knows it is ridiculous, and yet here we are again spreading myths.

**The Chairman:** Why do you not come and ask the minister when he is here?

**Mr. Assad:** We will. That is what I asked him the last time, and he quoted a Conference Board thing. Why does he not ask the industry if that is true?

**Mr. Lawson:** Mr. Assad, you might want to ask him another question. I am glad he used these words a couple of weeks ago during National Tourism Awareness Week in a public announcement. He said the tourism industry has grown over the past five years. That sounds very positive, but it did not fit quite well with what my understanding was, so I obtained a copy of the chart from which the minister was quoting, and that chart shows that, yes, in fact tourism went up dramatically between 1985 and 1986 with Expo, and in every year since 1986 it has gone down in Canada. So he uses his base year as 1985.

**The Chairman:** Thank you very much.

**Mr. Assad:** Could we not straighten that out here?

**The Chairman:** We have two minutes left for Mr. Rodriguez.

**Mr. Rodriguez:** Can you clarify this for us?

**Mr. Lawson:** What more can I say? Basically the minister used 1985 as a base year. If you take 1986 as your base year, tourism has been dropping steadily ever since. First-quarter figures for 1990 show it going down substantially more than it was last year.

**Mr. Rodriguez:** What percentage of the tourist industry is comprised of domestic tourism?

**M. Lawson:** J'ai lu moi aussi ce rapport, comme bien d'autres gens dans l'industrie, et je vous dirai bien franchement que nous sommes tous abasourdis par cette affirmation. Elle ne correspond sûrement pas à notre évaluation de la situation. J'en ai discuté avec des gens du *Conference Board*, de l'Institut canadien de recherche sur le tourisme, et l'économiste principal au *Conference Board* m'a dit que le document auquel vous avez fait allusion a été rédigé avec beaucoup de minutie. On a envisagé toutes sortes de situations, de la plus optimiste à la plus pessimiste, et dans tous les cas, les situations les plus optimistes étaient vraiment irréalistes, au dire même des gens du *Conference Board*. Les hypothèses n'étaient donc pas vraiment réalistes.

**M. Assad:** Si j'ai soulevé cela, monsieur le président, c'est parce que le ministre l'a utilisé dans sa documentation, et il l'a répété l'autre jour devant un autre comité permanent. Il s'appuyait sur le document du *Conference Board*. Il le citait. Je dois admettre qu'il ne l'a pas inventé. Je trouve cela très malheureux, alors même que toute l'industrie sait très bien que cette affirmation est tout à fait ridicule, et malgré cela, on continue à répandre de tels mythes.

**Le président:** Pourquoi n'attendez-vous pas de poser directement la question au ministre lorsqu'il viendra nous rencontrer?

**M. Assad:** Nous allons la lui poser. Je lui ai d'ailleurs demandé des explications, la dernière fois, et il m'a cité le document du *Conference Board*. Pourquoi ne demande-t-il pas aux gens de l'industrie ce qu'ils en pensent?

**M. Lawson:** Monsieur Assad, il y aurait peut-être une autre question à lui poser. Je suis heureux qu'il ait utilisé ces mots il y a deux semaines lorsqu'il a fait une annonce publique pendant la Semaine nationale du tourisme. Il a dit que l'industrie touristique a progressé au cours des cinq dernières années. C'est une déclaration très intéressante, mais qui ne correspond pas vraiment bien à la perception que j'en ai. J'ai donc demandé une copie du tableau dont il s'est inspiré, et, oui, ce tableau révèle bel et bien que le tourisme a fait un bon extraordinaire entre 1985 et 1986, grâce à l'Exposition, mais que depuis 1986, la situation n'a cessé de se détériorer au Canada. Son année de référence est donc 1985.

**Le président:** Merci beaucoup.

**M. Assad:** Ne pourrions-nous pas tirer cela au clair ici?

**Le président:** Il reste deux minutes et elles sont à M. Rodriguez.

**M. Rodriguez:** Pouvez-vous nous donner des précisions là-dessus?

**M. Lawson:** Que puis-je vous dire de plus? Le ministre a utilisé l'année 1985 comme année de référence. S'il avait utilisé l'année 1986, il aurait constaté que le tourisme a diminué régulièrement depuis sept ans. Et les chiffres du premier trimestre de 1990 indiquent une diminution encore plus importante que l'année dernière.

**M. Rodriguez:** Quel pourcentage de l'industrie touristique les voyages à l'intérieur du pays représentent-ils?

[Text]

**Mr. Lawson:** About 80% of the business is domestic.

**Mr. Rodriguez:** For Canadians travelling in Canada, they have all this, and it will be on alcohol, gasoline and all these things. When a Canadian has to make a decision for a holiday, why would he visit within Canada with this increased cost when, with a stronger dollar now, he can go down to the United States?

**Mr. Lawson:** That is the risk we are facing.

**Mr. Rodriguez:** Do you see that as a real risk?

**Mr. Lawson:** We saw it happen last year and we will see it happen this year, primarily I think as a result of the strong Canadian dollar. Canadians are very much aware of that strong Canadian dollar and are taking advantage of it in the United States. If you are in a situation where, as I suggested earlier, you are a ski family and you have a choice of skiing at a Canadian resort or an upper New York state resort, the distance to get there is about the same. If the price is better, that is where you are going to go.

**Mr. Rodriguez:** Mr. Taylor has just pointed out to me that at border communities they are taking the Canadian dollar at par.

**Mr. Lawson:** In many cases, yes, that is true. That is affecting same-day travel. By the way, all of the figures we used do not include same-day travel. We do not consider that to be true tourism. If you add that into your calculations, the figures become much worse in terms of travel back and forth across the border.

**The Chairman:** Mr. Lawson, thank you very much. We appreciate the directness of your responses and the advancement of the debate you have given us here today.

• 1900

**Mr. Lawson:** Thank you very much.

**The Chairman:** I now call on representatives of the Canadian Manufacturers' Association.

Gentlemen, welcome. We are pleased that you made the time to come here this evening. We certainly appreciate the co-operation you have shown us.

**M. Laurent Thibault (président de l'Association des manufacturiers canadiens):** Merci, monsieur le président. Cela me fait plaisir de contribuer à vos délibérations.

We are very pleased to be here to contribute to your deliberations.

With me tonight is Mr. Jim Hutchison, chairman of our national taxation and financial policy committee. Also with me is Raymond Bourque, who is a member of the national committee and also chairs the taxation committee of our Quebec division.

Monsieur le président, il y a déjà environ un an que l'AMC fait campagne pour essayer d'améliorer la compétitivité internationale du secteur manufacturier canadien. Nous avons publié, il y a environ 12 mois, un

[Translation]

**M. Lawson:** Environ 80 p. 100 de l'activité, je dirais.

**M. Rodriguez:** Autant que cela? Et les Canadiens qui voyagent au Canada devront payer la taxe sur les alcools, l'essence et tous les autres produits et services qu'ils achèteront. Compte tenu de cette augmentation du coût des voyages au Canada et de l'appréciation de notre dollar, pourquoi un Canadien déciderait-il de prendre ses vacances au Canada plutôt qu'aux États-Unis?

**M. Lawson:** C'est le risque que nous courons.

**M. Rodriguez:** Est-il bien réel, selon vous?

**M. Lawson:** C'est ce qui s'est produit l'année dernière, et ce sera encore le cas cette année, principalement, je pense, en raison de la fermeté du dollar canadien. Les Canadiens sont très conscients de la situation et profitent de la fermeté de notre dollar pour aller aux États-Unis. Comme je le disais plus tôt, une famille qui fait du ski, et qui a le choix entre un centre de ski au Canada ou un centre de ski dans le nord de l'État de New York, à distance égale, choisira évidemment l'État de New York si le prix est plus avantageux.

**M. Rodriguez:** M. Taylor vient tout juste de me signaler que dans certaines collectivités de l'autre côté de la frontière, on accepte le dollar canadien à sa pleine valeur.

**M. Lawson:** Oui, c'est vrai. Cela affecte les allers et retours dans la même journée. Soit dit en passant, tous les chiffres que nous avons cités ne tiennent pas compte de ces voyages. Nous ne les considérons pas comme du véritable tourisme. Si vous les ajoutez à vos calculs, la situation devient encore pire pour ce qui est des voyages aller-retour aux États-Unis.

**Le président:** Monsieur Lawson, merci infiniment. Nous apprécions à leur juste valeur les réponses directes que vous nous avez données ainsi que la contribution que vous avez faite aujourd'hui pour faire avancer le débat.

**M. Lawson:** Merci beaucoup.

**Le président:** Je demande maintenant aux représentants de l'Association des manufacturiers canadiens de prendre place.

Messieurs, soyez les bienvenus. Nous vous remercions d'avoir pris le temps de venir nous rencontrer ce soir. Nous apprécions l'esprit de collaboration dont vous faites preuve.

**Mr. Laurent Thibault (President, Canadian Manufacturer's Association):** Thank you, Mr. Chairman. I am pleased to contribute to your deliberations.

Nous sommes très heureux de contribuer à vos délibérations.

Les gens qui m'accompagnent ce soir sont M. Jim Hutchison, qui est président de notre Comité national de la fiscalité et des politiques financières, et M. Raymond Bourque, qui est aussi membre du Comité national et président du Comité de la fiscalité de la division du Québec.

Mr. Chairman, the CMA has been campaigning for almost a year now to improve the international competitiveness of the Canadian manufacturing sector. About 12 months ago, we published a document entitled: "The



## [Texte]

document s'intitulant: *Bâtir une économie agressive—Oser relever le défi de la concurrence*. Ceci visait à aider le Canada à être concurrentiel au niveau mondial. Entre autres éléments clés dans ce document, on recommandait au gouvernement fédéral d'abolir immédiatement la taxe fédérale de vente et de la remplacer par la taxe sur les produits et services. L'AMC appuie cette taxe sans réserve.

La présente taxe de vente fédérale, comme on le sait, est mal constituée, périmée et économiquement dommageable pour les manufacturiers. Les coûts indirects de cette taxe sont camouflés dans le prix, ce qui réduit la compétitivité de nos produits sur les marchés mondiaux. C'est le seul régime fiscal du monde industrialisé qui favorise les importations au détriment des produits fabriqués au pays.

Mr. Chairman, the national board of directors considered the current question debated in Canada of passing on the tax savings from adopting the new goods and services tax. Recently released, as a result of our deliberations, was the following public statement:

The Canadian Manufacturers' Association said today it is making a strong recommendation to its members that any reduction in costs attributable to elimination of the Manufacturers' Sales Tax due to the implementation of the Goods and Services Tax be reflected in their prices.

The CMA said it was making a recommendation to its members because of the concern expressed by many consumers that they may not see the benefit of such reduction at the final point of sale.

The CMA also noted that the current complex MST allows exemptions in many product groups and that companies often pay the tax on costs instead of selling price. In many cases this results in a lower effective tax than the general 13.5 per cent rate. Therefore, not all price changes will be the same when the MST is replaced by the GST.

## ● 1905

The issue of passing on the savings in manufactured goods from replacing the current tax with a lower GST rate of 7% as you know is a very complex one. When the existing federal sales tax was put in place in 1924 the economy was relatively simple. It may have been appropriate then, but today there is a very high degree of vertical integration among manufacturers, wholesalers, and retailers. So it is especially important to recognize that today's business structure means the old manufacturers sales tax, which is now being replaced, was in fact breaking down and becoming very complex.

The magnitude of the indirect taxation that was built into our costs is indeed hard to identify, and that makes it difficult for manufacturers to be precisely aware of the tax content of their purchases and how it affects their prices when it is removed. However, as I said, we are making a very strong recommendation to our members to pass on the tax savings to the extent that they can be identified.

## [Traduction]

Aggressive Economy: Daring to Compete". Our objective was to achieve a globally competitive manufacturing sector in Canada. One of the key thrusts in that document was a recommendation that the federal government act immediately to replace the existing federal sales tax. Accordingly, we fully support the implementation of the goods and services tax.

The current federal sales tax, as we know, is badly flawed, antiquated and economically damaging on manufacturers. Indirect sales tax costs are buried in prices, making our exported products less competitive in world markets. It is the only tax regime in the industrialized world which favours imports over domestically produced goods.

Monsieur le président, le conseil d'administration de l'AMC a étudié la question de la transmission des économies aux consommateurs et a émis le communiqué suivant:

L'Association des manufacturiers canadiens a déclaré aujourd'hui qu'elle recommandait fortement à ses membres de traduire dans leurs prix toute réduction de coûts attribuables à l'abolition de la taxe sur les ventes des fabricants et à son remplacement par la taxe sur les produits et services.

L'AMC a ajouté qu'elle faisait cette recommandation à ses membres à cause de l'inquiétude exprimée par de nombreux consommateurs à l'effet qu'ils ne pourraient ne pas bénéficier de cette réduction au point de vente final.

L'AMC a aussi souligné que la complexité de l'actuel le TVF permettait des exemptions dans plusieurs groupes de produits et que les entreprises payaient souvent la taxe sur le coût plutôt que sur le prix de vente. Dans certains cas, il en résulte une taxe effective inférieure au taux général de 13,5 p. 100. Par conséquent, les changements de prix ne seront pas tous identiques lorsque la TPS remplacera la TVF.

La transmission des économies réalisées sur les produits fabriqués grâce au remplacement de la TVF par une TPS au taux inférieur de 7 p. 100 est une question très complexe. Lorsque la TVF actuelle a été instaurée en 1924, la situation l'économique était relativement simple. Elle était peut-être appropriée à l'époque, mais de nos jours, l'intégration verticale entre les manufacturiers, les grossistes et les détaillants est beaucoup plus prononcée. Il est donc particulièrement important de reconnaître que la structure des entreprises aujourd'hui signifie que l'ancienne taxe sur les ventes des fabricants, que l'on a entrepris de remplacer, était devenue complètement désuète et très complexe.

Cette taxation indirecte étant insérée dans les coûts, il est difficile d'en mesurer l'ampleur de sorte que les manufacturiers ne reconnaissent pas toujours la portée de la TVF sur leurs achats et l'impact de son abolition sur les prix. Malgré cela, comme je l'ai dit, nous recommandons quand même très fortement à nos membres de transmettre les économies réalisées aux consommateurs dans la mesure où elles peuvent être déterminées.

[Text]

I have a closing comment on the proposed monitoring agency or consumer information office or however it is to be termed. We suggest the information role is going to be important. However, because of the types of complexities I just talked about, there is a need for a very careful analysis. If such an agency is to be operational, we think it is quite important that any information the agency provides be checked in advance with the associations or the industries that are mentioned in their deliberations. We have no problem with such an agency, but I think the matter, as we are finding out among our own memberships, is so complex it would be very important to make sure the right analysis and the right information are obtained.

**The Chairman:** You say it is very difficult to identify the existing FST.

**Mr. Thibault:** Yes.

**The Chairman:** Therefore it would be wrong for the government to set up an agency purporting to regulate prices or effectively to monitor the pass-through of FST.

**Mr. Thibault:** No, I am not saying it would be wrong to set up an information office to monitor developments in the economy as the new tax system is implemented, but its role should be primarily informational, and as I say, because of the complexity of the process of identifying the taxes we think it is very important there be a very close dialogue with the industries concerned.

**The Chairman:** I guess what I was asking you is, if it is so complex to determine the FST that currently exists, would it be possible for any kind of government body or agency to ensure that was passed on—not philosophically, but would it be physically possible to establish a bureaucracy in Ottawa that would be able to identify all the FST out there and where it should come off? Is that physically possible to do?

**Mr. Thibault:** I do not think so. I do not think that is desirable. The marketplace is working extremely well, certainly the manufacturing sector. As you know, currently prices generally in goods in manufacturing are either static or declining. So competition is very intense, and we would certainly prefer that this be the approach used. As you say, the complexity of trying actually to look into any matter of detail in that area in terms of identifying the taxes and so on would be the wrong approach.

**Mr. James Hutchison (Chairman, Tax Committee, Canadian Manufacturers' Association):** I think you can identify some of it. You can identify it at the manufacturer's trade level, when he is selling the goods, and that is the point of taxation. Beyond that, the tax tends to get diffused through the whole economy. You go through the wholesaler level, the distributor level, to the retail level. It becomes extremely difficult at the retail level to be able to identify

[Translation]

J'ai une dernière observation à formuler au sujet de l'organisme de surveillance ou du bureau d'information aux consommateurs dont la création est proposée. Nous reconnaissons l'importance du rôle que jouera l'information. Toutefois, en raison des complexités décrites précédemment, il faudrait effectuer une analyse minutieuse. Pour qu'un tel organisme soit vraiment opérationnel, nous pensons qu'il est très important que toute information devant être transmise fasse l'objet d'une vérification au préalable auprès des associations ou des entreprises concernées. Nous ne nous opposons pas à la création d'un tel organisme, mais je pense que la question est si complexe, comme l'ont exprimé plusieurs de nos membres, qu'il est très important de s'assurer que les analyses nécessaires soient faites et que les renseignements soient justes.

**Le président:** Vous dites qu'il est très difficile de déterminer le montant de TFF.

**M. Thibault:** Oui.

**Le président:** Par conséquent, le gouvernement aurait tort de mettre sur pied un bureau dont le mandat serait de surveiller les prix ou, en réalité, de surveiller la transmission des économies réalisées aux consommateurs.

**M. Thibault:** Non, je ne dis que le gouvernement serait mal venu de créer un bureau dont le but serait de surveiller l'évolution de la situation économique après l'entrée en vigueur de la nouvelle taxe, mais son rôle devrait être avant tout un rôle d'information, comme je le disais, parce qu'en raison de la difficulté à calculer le montant de la taxe intégrée dans les prix des produits, nous pensons qu'il est très important qu'il y ait un dialogue très suivi avec les entreprises concernées.

**Le président:** Ce que je disais, c'est que s'il est tellement complexe de déterminer la TFF qui est intégrée aux prix des produits à l'heure actuelle, serait-il possible qu'un organisme gouvernemental quelconque puisse veiller à ce que les économies réalisées soient transmises aux consommateurs—pas seulement sur le plan théorique, mais pourrait-on établir, quelque part à Ottawa, un bureau quelconque qui pourrait calculer le montant de la TFF intégré à tous les produits et savoir où elle devrait être éliminée? Est-ce possible sur le plan matériel?

**M. Thibault:** Je ne le pense pas. Je ne pense pas non plus que ce soit souhaitable. Le marché est extrêmement efficace. C'est sûrement vrai dans le secteur de la fabrication, en tout cas. Comme vous le savez, à l'heure actuelle, les prix des produits fabriqués sont soit statiques ou à la baisse d'une manière générale. La concurrence est donc très intense, et nous préférons que l'on privilégie cette approche. Comme vous le dites, il serait tellement complexe d'essayer de déterminer tous les endroits où la taxe est déjà incluse, que l'on ferait fausse route en adoptant cette approche.

**M. James Hutchison (président, Comité de la fiscalité, Association des manufacturiers canadiens):** On peut arriver à déterminer le montant de la TVF dans certains prix, au niveau du fabricant, par exemple, lorsqu'il vend les produits, lorsque la taxe est prélevée, mais au-delà, la taxe est plutôt diffusée dans l'ensemble de l'économie. Elle est appliquée en partie au niveau du grossiste, au niveau du distributeur, et à celui du détaillant. À l'étape de la vente au détail, il devient

[Texte]

each individual piece of FST. The way products are priced, whether they are imported or manufactured in Canada, even the structure of the manufacturing organization changes the level of tax on goods at the retail level.

• 1910

**Mr. MacLellan:** Gentlemen, welcome. What you are saying for the proposed information office is that it should just be giving information to consumers. That is, the office should more or less say what they should expect in increased and reduced costs. Is that what you are saying, that it should be just for general information? What do you mean by "general information"?

**Mr. Thibault:** I think there is a very strong need to inform the average citizen about the changes that are actually going to be occurring. I think that is a legitimate and important role. However, we are saying that the situation is not simple, so if the office is indeed going to try to help the consumer understand what may happen in particular products, I think it is very important that they be careful to make sure it is factual information related to a particular product or an industry.

**Mr. MacLellan:** You are also saying that information is hard to get. I agree with you; if you are going to analyse whether a company has passed on the manufacturers sales tax, you have to go into the whole operation of that company, even sometimes into the suppliers. It is a tremendously detailed, costly, labour-intensive, long-term, time-consuming effort. Is that not correct?

**Mr. Thibault:** Yes.

**Mr. MacLellan:** The question is, how much money and how many person-hours is the government prepared to put into something like that if they wanted to do it? Would that not be a factor?

**Mr. Thibault:** As I say, our inclination is to keep this kind of function to a minimum. I think it would be useful to have a point of contact where consumers can try to find answers to their questions, but basically I think the essential approach that will work, certainly in manufactured goods, is to let the marketplace work. I can assure you it is working extremely effectively at the moment.

**Mr. MacLellan:** When you say, for instance, that you are concerned with the proposed monitoring agency and suggest that it should have an information role only, is that role limited to more or less general information as to what the consumer should expect to see with regard to perhaps lower prices in a certain segment of the economy and increases in others, just based on the information they have about those industries?

**Mr. Thibault:** I think I am going to ask my colleagues to comment on that, because they operate within companies and—

**Mr. MacLellan:** I think it is important to know what you mean by this information.

[Traduction]

extrêmement difficile de calculer le montant exacte de la TFV. De la façon dont les prix sont établis, qu'il s'agisse de produits importés ou de produits fabriqués au Canada, même la structure de l'organisation modifie la taxe qui est imposée à l'étape de la vente au détail.

**M. MacLellan:** Messieurs, soyez les bienvenus. Vous dites que le bureau d'information ne devrait avoir pour mandat que de donner des renseignements aux consommateurs. C'est-à-dire que le bureau devrait plus ou moins leur dire à quelles augmentations et à quelles réductions ils devraient s'attendre. Est-ce bien ce que vous dites? Le bureau devrait se limiter à fournir des renseignements d'ordre général? Que voulez-vous dire par là?

**M. Thibault:** Je pense qu'il faudrait absolument s'efforcer de donner davantage d'information aux citoyens ordinaires au sujet des changements qui se produiront. C'est un rôle qui me paraît légitime et important. Nous sommes toutefois d'avis que la situation n'est pas simple. Donc, si le bureau doit essayer d'aider le consommateur à comprendre ce qui se peut se produire relativement à certains produits, je pense qu'il est très important qu'il s'assure que les renseignements qu'il donnera soient justes en ce qui a trait aux produits ou à l'industrie concernés.

**M. MacLellan:** Vous dites aussi que l'information est difficile à obtenir. Je suis d'accord avec vous. Pour déterminer si une société a transmis la TVF à ses clients, il faudra passer en revue toutes les activités de cette société, et même parfois celles de ses fournisseurs. C'est un effort extrêmement détaillé, coûteux, long, et qui demande beaucoup de personnel et de temps, n'est-ce pas?

**M. Thibault:** Oui.

**M. MacLellan:** On est donc en droit de se demander combien d'argent et d'heures-personnes le gouvernement est disposé à consacrer à une initiative de ce genre. Cela ne serait-il pas un facteur à considérer?

**M. Thibault:** Nous voulons maintenir cette activité à un minimum. Il serait utile que les consommateurs puissent s'adresser à un centre de renseignements pour obtenir des réponses à leurs questions, mais essentiellement, je pense que la meilleure attitude à adopter, sûrement en ce qui a trait aux produits fabriqués, en tout cas, sera de laisser opérer le marché. Je vous assure qu'il est très efficace à l'heure actuelle.

**M. MacLellan:** Quand vous dites, par exemple, que l'organisme de surveillance que l'on se propose d'établir vous inquiète, et que vous proposez qu'il n'ait qu'un rôle d'information, ce rôle devrait-il se limiter plus ou moins à l'information générale ayant trait aux diminutions et aux augmentations de prix auxquelles le consommateur devrait s'attendre dans certains secteurs de l'économie, selon les renseignements que le bureau aurait obtenu au sujet de ces industries?

**M. Thibault:** Je vais demander à mes collègues de répondre à cette question, parce qu'ils travaillent pour des sociétés et. . .

**M. MacLellan:** Il me paraît important de savoir ce que vous voulez dire par cette information.



[Text]

**Mr. Hutchison:** Yes. I think there are a couple of parts to that. Let me deal with the second part first.

I think there does need to be a consumer point at which concerns can be raised, where things can be identified by consumers and monitored to verify indeed that the price movement has happened correctly.

Coming into the first point, I think also before the GST comes in, some broad, general information is available by class of goods within Department of Finance as to, on average, how much FST there is on those goods. Perhaps a greater public awareness of these general percentages might at least give the range that could be expected.

For example, I have one in front of me which is about four years old now, so it deals with the old 12% rate. However, it is a fairly broad list of categories with the amount of tax on them, be they locally produced items or imported items. If such information is available on an updated basis out of Finance, I think it could be useful to publish it for consumers.

**Mr. MacLellan:** In your member organizations, what is the cost factor and labour factor? Do you see that as being a concern in the manufacturing community?

**Mr. Thibault:** I do not understand what you mean.

**Mr. MacLellan:** And additional labour costs.

**Mr. Thibault:** Of setting this up?

**Mr. MacLellan:** No, just in the economy generally.

**Mr. Hutchison:** Are you referring to wage increases?

**Mr. MacLellan:** Yes. Do you see that as being a factor promoted by the GST?

• 1915

**Mr. Thibault:** Oh, I see your line of questioning, yes. When you are competing globally, as manufacturers do, in a very intense competition, the cost of making things in Canada is obviously very critical and labour costs are an important part of that. So certainly anything that affects the general level of wages and salaries is of concern, unquestionably.

However, I think our sense of the tax, as the overall economic analysis is best able to identify, as I have seen it anyway, is that a fairly modest one-time impact in prices is expected, and so we would not see that as a severe, permanent problem. Given the need to make the transition, the implications as far as that part of the problem is concerned do not seem to be unmanageable.

**Mr. MacLellan:** Are you making any recommendations on the visibility of the tax?

**Mr. Thibault:** Yes. When we made our initial submission some time ago when this whole process was launched, we made a very strong recommendation—and we would repeat it—that the tax ought to be very visible to the consumers. It is very important to all of us as taxpaying citizens that we know how much tax we pay in various products or services.

[Translation]

**M. Hutchison:** Oui. Votre question comporte deux parties, je pense. Permettez-moi de répondre tout d'abord à la première partie.

Le consommateur doit pouvoir signaler ses inquiétudes quelque part, et il doit y avoir un endroit où les consommateurs peuvent obtenir des réponses à leurs questions, et où l'on peut vérifier si les prix ont bel et bien diminué comme prévu.

Quant à la première partie de votre question, il est aussi possible de connaître, par l'entremise du ministère des Finances, le montant de la TFV qui entre, en moyenne, dans la composition du prix de certains produits. Si ces montants étaient davantage connus, on saurait peut-être un peu mieux à quoi s'attendre.

Par exemple, j'ai devant moi une liste de produits qui datent d'environ quatre ans, qui remontent donc à l'époque où le taux était de 12 p.100. Quoi qu'il en soit, c'est une liste assez générale de catégories de produits accompagnée du montant de la taxe qui est incluse, de produits fabriqués au Canada et de produits importés. Si de tels renseignements sont disponibles auprès du ministère des Finances, il pourrait être utile de les publier à l'intention des consommateurs.

**M. MacLellan:** Chez vos membres, à combien s'établissent les coûts et la main-d'œuvre? Est-ce une inquiétude que l'on a dans le secteur de la fabrication?

**M. Thibault:** Je ne comprends pas ce que vous voulez dire.

**M. MacLellan:** Et les charges salariales supplémentaires.

**M. Thibault:** Pour organiser cela?

**M. MacLellan:** Non, dans l'ensemble de l'économie, en général.

**M. Hutchison:** Vous voulez parler des augmentations de salaires?

**M. MacLellan:** Oui. La TPS influe-t-elle sur les salaires?

**M. Thibault:** Oh, je vois ce que vous voulez dire, oui. Quand on doit livrer concurrence à l'échelle internationale, comme le font les fabricants, dans un monde où la concurrence est très vive, le coût de fabrication au Canada est évidemment un élément critique, et les coûts de la main-d'œuvre en sont une composante importante. Il est donc évident que tout ce qui peut influencer sur les salaires revêt une importance capitale. Cela ne fait aucun doute.

Toutefois, compte tenu de la façon dont la taxe s'appliquera, et compte tenu qu'elle n'aura qu'un effet ponctuel plutôt modeste sur les prix, qui ne se reproduira pas, nous ne la percevons pas comme un problème grave et permanent. Compte tenu de la nécessité de la transition, les difficultés ne semblent pas insurmontables.

**M. MacLellan:** Avez-vous des recommandations à formuler au sujet de la visibilité de la taxe?

**M. Thibault:** Oui. La première fois que nous sommes venus témoigner pour parler de tout cela, il y a déjà quelque temps, nous avons insisté très fortement sur le fait—et nous le faisons encore aujourd'hui—que la taxe doit être très visible pour les consommateurs. Il est très important que tous les contribuables sachent combien de taxe ils paient sur les divers produits et services qu'ils achètent.

[Texte]

**Mr. Rodriguez:** In response to Mr. MacLellan, Mr. Thibault, you said with respect to prices—in reference to this toothless tiger, this roaring rabbit that is going to be watching, this watchdog that cannot bite—let the marketplace work. Why would you not adopt the same attitude on wages? Why would you suggest the return of the six-and-five? Why can the marketplace not work with respect to workers and their employers? If it can work for prices, why can it not work for workers trying to get increases in their wages? What gives you the authority to suggest to the government that they should consider a return to the six-and-five, which everybody who lived through it, including myself, knew was the biggest farce?

**Mr. Thibault:** You are off on another issue that does not particularly relate to the GST, and I am not sure what more I can say.

**Mr. Rodriguez:** Well, I am quoting you:

Laurent Thibault, President of the Canadian Manufacturers' Association, agrees that it may be time once again to look at a six-and-five stall to pull down inflationary wage hikes.

Why would you be saying that at this time? In what context? Is that just a vacuum, or is that within the context that the fact is that workers will try to recoup what the GST takes from them in inflation and from the purchasing power of their buck? So I suggest to you that you made that comment in the context of that, and therefore it is quite legitimate to ask you—and you have to answer to this committee—why you would suggest that to the government and yet you would not give the watchdog committee the power to roll back prices.

**Mr. Thibault:** Let me explain. I am not sure what you are reading from, but in the context of the current problem of—

**Mr. Rodriguez:** I am reading from *The Financial Post*, Tuesday, May 22, 1990. It is by Joe Vardy, "Wage Restraints could be Potent Weapon".

**Mr. Thibault:** The recommendation we made there was in relation to the context of monetary and fiscal policy, and our view was that too much of a burden is being placed on strictly monetary policy to try to contain inflation. So we suggested that it might be useful if the federal government gave some leadership to the rest of the community and perhaps undertook a campaign of voluntary education to the rest of the community so there would be some understanding in Canada as a whole that it is not possible to lower the rate of inflation generally if all of us continue spending and with rates of increases, including taxes of all kinds and so on, in the ranges of 6%, 7%, 8%, 10%, and even 12%, while we are trying to reach zero or 2% inflation.

So it was never suggested that it be a legislated control program. That was a misinterpretation of what we said.

[Traduction]

**M. Rodriguez:** Monsieur Thibault, à propos des prix, vous avez répondu à M. MacLellan—au sujet de ce tigre édenté, de ce lapin rugissant qui monte la garde, de ce chien de garde qui ne peut pas mordre—qu'il fallait laisser opérer le marché. Pourquoi n'avez-vous pas la même attitude au sujet des salaires? Pourquoi proposez-vous de revenir à la formule des 6 p. 100 et 5 p. 100? Pourquoi le marché ne peut-il pas être aussi efficace pour ce qui est des travailleurs et de leurs employeurs? S'il peut l'être pour les prix, pourquoi en serait-il autrement pour les travailleurs qui veulent obtenir des augmentations de salaires? Qu'est-ce qui vous permet de proposer au gouvernement de songer à la possibilité d'appliquer de nouveau la formule des 6 p. 100 et 5 p. 100, formule que tous ceux à qui elle s'est appliquée, y compris moi-même, considèrent comme une farce monumentale?

**M. Thibault:** C'est une autre question qui n'a pas tellement à voir avec la TPS, et je me demande ce que je peux dire de plus.

**M. Rodriguez:** Je vous cite:

Laurent Thibault, président de l'Association des manufacturiers canadiens, reconnaît qu'il peut être temps, encore une fois, de songer à la possibilité d'appliquer la formule des 6 p. 100 et 5 p. 100 pour réduire les augmentations de salaire inflationnistes.

Pourquoi dites-vous cela à ce moment-ci? Dans quel contexte l'avez-vous dit? Est-ce parce que vous pensez que les travailleurs vont essayer de récupérer en même temps la perte de leur pouvoir d'achat qu'occasionnent et l'inflation et la TPS? C'est bel et bien une observation que vous avez faite dans ce contexte, selon moi, et, par conséquent, il est tout à fait légitime de vous demander—et vous devez répondre au comité—pourquoi vous proposez cela au gouvernement, tout en refusant de donner au comité de surveillance le pouvoir d'obliger les sociétés à réduire leurs prix.

**M. Thibault:** Laissez-moi vous expliquer. Je ne sais pas d'où vous tirez cela, mais en ce qui a trait au problème actuel. . .

**M. Rodriguez:** C'est une citation que je tire de l'édition du mardi 22 mai 1990, du *Financial Post*. C'est un article de Joe Vardy intitulé «Wage Restraints could be Potent Weapon», le contrôle des salaires pourrait se révéler une arme puissante.

**M. Thibault:** La recommandation que nous avons faite à ce moment-là s'inscrivait dans le contexte de la politique monétaire et budgétaire, et nous étions d'avis que l'on insistait trop fortement et uniquement sur la politique monétaire pour contenir l'inflation. Nous avons donc proposé qu'il pourrait être utile que le gouvernement fédéral ouvre la voie et entreprenne, peut-être, un programme d'éducation dans le reste de la collectivité, de manière à faire comprendre partout au Canada que nous n'arriverons jamais à réduire le taux d'inflation si nous continuons tous à dépenser et à réclamer des augmentations, y compris des augmentations de taxes de tous genres, qui se situent dans les 6 p. 100, 7 p. 100, 8 p. 100, 10 p. 100, et même 12 p. 100, pendant que nous essayons de réduire l'inflation à un taux nul ou à 2 p. 100.

Nous n'avons donc jamais proposé que l'on instaure un programme de contrôle établi par une loi. On a mal interprété ce que nous avons dit.

[Text]

[Translation]

• 1920

**Mr. Rodriguez:** Well, if you want to talk about fiscal policy and there is too much reliance on monetary policy, what inflationary effect do you see the GST having?

**Mr. Thibault:** Very modest.

**Mr. Rodriguez:** What is very modest?

**Mr. Thibault:** I would have to rely on the general economic estimates that are accepted throughout the country of somewhat more than 1%.

**Mr. Rodriguez:** Has an organization as big and as extensive as the Canadian Manufacturers' Association not done any research about the possible effects?

**Mr. Hutchison:** I think it is fair to say that we have seen nothing inconsistent at this point with that government estimate.

I would like to come back to the point on what is happening with GST. One of our concerns, quite frankly, is that the level of knowledge in the general public in terms of FST is very, very poor. The result is that many Canadians believe that GST is a brand-new tax and therefore will have a full 7% impact on the economy. This fear obviously drives purchasing power, wages, etc., and any sector of the economy you like cannot afford that amount of increase. One of the things we have been advocating and trying to do ourselves is to educate the public and our members on GST, on the fact that it is not a new tax but a replacement.

**Mr. Rodriguez:** I suggest to you that Mr. Thibault was doing more than just commenting on fiscal policy, because he has said:

The federal government should take a leadership position and try and convince the business community that wage increase numbers more compatible with our inflation target would be something like 4% and 3%.

Is it not a fact that what you are really doing is sending a message to your members that they ought to strive to control wage demands to between 3% and 4%? Is that not the message you are sending to your members?

**Mr. Thibault:** I do not have to do that with our members. Apparently manufacturing prices are by and large declining, and I can assure you that with the kinds of declines in employment that manufacturing is seeing now there is no need to ask them to restrain anything.

**Mr. Rodriguez:** Under the present tax system, manufacturers who have been paying the manufacturers sales tax have been subject to a reduced corporate tax rate to offset the fact that they have to pay the manufacturers sales tax. When and if this GST goes into effect in January when the FST comes off, are your members prepared to go back in the tax rate to what you were paying?

**Mr. Hutchison:** I am not aware that the lower manufacturers income tax rate was an offset for the manufacturers sales tax. There is a lower rate of tax on manufacturing profits, recognizing the significantly larger

**M. Rodriguez:** Si vous voulez parler de politique budgétaire, et insister sur le fait que l'on compte beaucoup trop sur la politique monétaire, quel sera l'effet de la TPS sur l'inflation, selon vous?

**M. Thibault:** Il sera très minime.

**M. Rodriguez:** Que voulez-vous dire par là, précisément?

**M. Thibault:** Selon le chiffre qui est généralement accepté dans tout le pays, ce sera probablement un peu plus de 1 p. 100.

**M. Rodriguez:** Une association aussi importante que l'Association des manufacturiers canadiens n'a fait aucune recherche à cet égard?

**M. Hutchison:** L'évaluation qu'en a faite le gouvernement nous paraît assez juste.

Je voudrais revenir à l'effet de la TPS. Pour être franc, l'une de nos préoccupations, c'est que le public en général sait très peu de choses au sujet de la TFP. Par conséquent, pour bien des Canadiens, la TPS n'est rien d'autre qu'une nouvelle taxe de 7 p. 100 qui sera imposée dans l'ensemble de l'économie. Cette crainte gruge évidemment le pouvoir d'achat, les salaires, etc., et effraie tous les secteurs de l'économie qui n'ont pas les moyens de faire face à une telle augmentation. Nous avons fait certains efforts pour faire comprendre à la population en général ainsi qu'à nos membres que la TPS n'est pas une nouvelle taxe, mais plutôt une taxe qui en remplace une autre.

**M. Rodriguez:** Je vous signale que M. Thibault ne faisait pas uniquement des observations sur la politique budgétaire, parce qu'il a dit que:

Le gouvernement fédéral devrait ouvrir la voie et tenter de convaincre le milieu des affaires des que augmentations de salaires d'environ 4 p. 100 ou 3 p. 100 seraient plus compatibles avec l'objectif fixé à l'égard de l'inflation.

N'est-il pas vrai que vous demandez à vos membres, en quelque sorte, de limiter les augmentations de salaires qu'ils accordent à 3 p. 100 ou 4 p. 100? N'est-ce pas le message que vous envoyez à vos membres?

**M. Thibault:** Ce n'est pas nécessaire avec nos membres. Tout indique que les prix régressent, d'une manière générale, et je peux vous assurer qu'avec la diminution de l'emploi dans le secteur de la fabrication, à l'heure actuelle, nul n'est besoin de leur demander de limiter quoi que ce soit.

**M. Rodriguez:** Dans le régime actuel, les fabricants qui paient la taxe sur les ventes des fabricants ont droit à une réduction du taux applicable à l'impôt des sociétés pour compenser le fait qu'ils doivent payer la TFP. Lorsque la TPS entrera en vigueur, et si elle entre en vigueur en janvier, lorsque la TFP aura été éliminée, vos membres accepteront-ils de revenir au taux d'imposition qui prévalait auparavant?

**M. Hutchison:** Je ne savais pas que cette réduction du taux d'imposition avait pour but de compenser la taxe sur les ventes des fabricants. Il est vrai que le taux d'imposition qui s'applique sur les bénéfices des fabricants est moindre parce



[Texte]

business risks being undertaken by manufacturers. Indeed, if one looks at and compares the level of manufacturing profit with most of the sectors of the economy, you will find profit levels and returns much lower than average. There is a high risk there.

**Mr. Rodriguez:** Part of the break you got in the rate was to offset the manufacturers sales tax.

**Mr. Hutchison:** I am not aware of that.

**Mr. Rodriguez:** If it were, would you be in favour of giving it back to the Canadian people?

**Mr. Hutchison:** I cannot answer that. Nice try.

**M. Fontaine:** Monsieur Thibault, cela me fait plaisir de vous rencontrer aujourd'hui.

Vous dites que votre association, qui regroupe approximativement 3,000 entreprises moyennes et grandes, souhaite la disparition de la taxe sur les produits manufacturés. Vous dites que la disparition de cette taxe va favoriser l'exportation des produits fabriqués par vos membres. Êtes-vous en mesure de me dire combien d'emplois créera la mise en place de la taxe sur les produits et services remplaçant la taxe sur les produits manufacturés? Cela va contribuer à créer de l'emploi ou à conserver un certain nombre d'emplois.

**M. Raymond Bourque (président, Division du Québec, Comité des taxes, Association des manufacturiers canadiens):** Je ne connais aucune étude qui puisse répondre directement à une question semblable. Tout ce qu'on prévoit, c'est que l'abolition de la taxe de vente fédérale rendra les produits des manufacturiers canadiens plus compétitifs, non seulement sur le marché d'exportation, mais aussi localement, par rapport aux importations japonaises, allemandes, américaines, etc. Nous pensons que le déroulement de tout ceci fera en sorte que plus de fonds seront à la disposition des manufacturiers pour moderniser les équipements ou faire de nouvelles installations, choses qui en soi donnent lieu à de nouveaux emplois ou à de meilleurs emplois.

• 1925

**M. Fontaine:** Avez-vous certaines prévisions sur le montant des investissements qui pourraient se faire dans les deux ou cinq années suivant l'application de la taxe?

**M. Thibault:** Les facteurs qui influencent l'investissement sont très complexes. Ils incluent les taux d'intérêt, le taux du dollar canadien, la croissance prévue des marchés, l'état de l'économie et tout ce que vous pouvez vous imaginer. De façon réaliste, il n'est pas possible d'identifier le lien entre la TPS et l'investissement. Je crois qu'on ne pourrait pas faire d'analyse valable.

**M. Fontaine:** J'ai une question un peu technique qui ne concerne pas l'essence de vos représentations. On a reçu des gens qui sont dans le réseau du marketing des produits fabriqués par vos membres. Lorsque vous vendez vos produits, la taxe de 13.5 p. 100 s'applique. Peut-on dire que le prix payé par le consommateur est en général le double du prix du produit à la sortie de l'usine?

[Traduction]

que l'on reconnaît, ce faisant, les risques plus importants que courent les fabricants. Il suffit de comparer les bénéfices du secteur de la fabrication à ceux de la plupart des autres secteurs de l'économie pour se rendre compte que le rendement est bien moindre que dans la majorité des secteurs. Le risque est très élevé dans le secteur de la fabrication.

**M. Rodriguez:** La réduction du taux d'imposition a en partie pour but de compenser sur la taxe sur les ventes des fabricants.

**M. Hutchison:** Je ne le savais pas.

**M. Rodriguez:** Le cas échéant, auriez-vous des objections à rendre cet argent aux Canadiens?

**M. Hutchison:** Je ne peux pas répondre à cela. C'était bien tenté.

**Mr. Fontaine:** Mr. Thibault, I am pleased to meet you today.

You say that your association which represents approximately 3,000 small and big businesses is asking for the elimination of the manufacturers' sales tax. You also state that the elimination of this tax will promote the export of products manufactured by your members. Can you tell me how many jobs will be created by the implementation of the goods and services tax and the elimination of the manufacturers' sales tax? This initiative should contribute to create jobs or to maintain a number of jobs.

**Mr. Raymond Bourque (Chairman, Quebec Division, Taxation Committee, Canadian Manufacturers Association):** I do not know of any study that can directly answer such a question. All we can anticipate is that the elimination of the federal sales tax will make Canadian manufactured products more competitive, not only on the export market, but also on the domestic market, compared with the products imported from Japan, Germany, the United States, etc. We think that all of that will generate more funds for the manufacturers to update their equipment or for new facilities which generate new jobs or better jobs.

**Mr. Fontaine:** Would you have some details on the volume of investment that could be made in the first 2- to 5-year period following the implementation of the tax?

**Mr. Thibault:** Factors having an impact on investment are very complex. They include interest rates, the exchange rate of the Canadian dollar, the expected growth in the market, the condition of the economy and anything else you might think of. To be realistic, it is not possible to identify the link between the GST and investment. I do not think we could make any valid analysis.

**Mr. Fontaine:** I have a somewhat technical question which does not deal with the essence of your remarks. We heard people who are part of the marketing network for the goods manufactured by your members. When you sell your products, they are subject to tax at the 13.5% rate. Could we say that the price paid by the consumer is generally twice as high as the price ex factory?

[Text]

**Mr. Bourque:** Encore une fois, c'est une question à laquelle on ne peut pas répondre. Certains produits sortent de l'usine du manufacturier et vont directement au détaillant qui les revend ensuite au consommateur. Il y en a d'autres qui vont à un grossiste et ensuite à un détaillant. Il peut y avoir plusieurs intermédiaires entre l'usine et le consommateur. Il peut y avoir plusieurs ajouts. Par conséquent, il est impossible de dire s'il y a une majoration de 30, 50 ou 100 p. 100 entre la sortie de l'usine du fabricant et le consommateur.

**Mr. Hutchison:** I referred earlier to a document of the Department of Finance, prepared in the mid-1980s when they sized the average level of taxation on manufactured goods at the retail level. Domestically produced goods had a level of 7.26% and imported goods showed a level of 5.48%. This was a time when the tax was 12%, so one would assume that the same ranges would probably apply, but at slightly higher levels of from 12% to 13.5% on average.

By the way, this is again a key part of the earlier point Mr. Bourque was answering in terms of the impact on manufacturers. Manufacturers are penalized today in Canada because their goods do suffer higher levels of tax, on average, than do imported goods. The GST takes away that buffer and should help make our economy and our Canadian production more competitive in our own marketplace and in the export marketplace.

**M. Fontaine:** Je comprends cela, monsieur Hutchison, mais ne peut-on pas dire qu'en général, le prix de détail au consommateur est le double du prix à la sortie de l'usine?

**M. Bourque:** En me basant sur les statistiques que M. Hutchison vient d'énoncer, je peux dire qu'alors que le régime de taxe de vente fédérale est à 12 p. 100, on retrouve environ 7.5 p. 100 dans le prix d'un produit acheté par un consommateur. Cela représente une majoration des trois quarts. En d'autres mots, si cela sort de l'usine du fabricant à 100\$ et que 12 p. 100 est appliqué à ce niveau-là, on arrive à diluer le 12 à 7.5 p. 100 ou quelque chose de semblable. Il doit donc y avoir une augmentation des deux tiers, ou de 70 p. 100

**M. Fontaine:** À peu près 70 p. 100. C'est très clair, et je vous remercie.

**M. Assad:** Monsieur Bourque, monsieur Hutchison, et monsieur Owen, dans votre document, vous dites que vous avez recommandé à vos membres à travers le pays de transmettre aux consommateurs les avantages de l'abolition de la taxe sur les produits manufacturés.

On va essayer de dissiper les inquiétudes. Comme vous dites, les consommateurs se posent des questions. M. Hutchison a dit qu'une éducation était nécessaire pour que les gens comprennent. Pour ma part, je crois que les consommateurs canadiens sont inquiets avec raison.

• 1930

Votre association regroupe tous les fabricants au pays. Quel pourcentage de ces fabricants payaient les 13.5 p. 100 au complet? Est-ce que ce chiffre-là existe? Est-ce aussi complexe que vous le dites?

[Translation]

**Mr. Bourque:** Once again, this is a question I cannot answer. Some products leave the manufacturer's plant and go directly to the retailer, who then sells them to the consumer. Others go first to a wholesaler and then to the retailer. There may be several middlemen between the factory and the consumer. There may be several markups. It is therefore impossible to say whether there is a 30%, 50%, or 100% markup between the factory gate and the consumer.

**M. Hutchison:** J'ai mentionné précédemment un document du ministère des Finances, préparé dans le milieu des années 1980, portant sur la charge fiscale moyenne des biens manufacturés au niveau de la vente au détail. Le chiffre était de 7,26 p. 100 pour les produits fabriqués au Canada et de 5,48 p. 100 pour les importations. À l'époque, la taxe était de 12 p. 100, on peut donc s'attendre à retrouver aujourd'hui la même différence mais à un niveau moyen légèrement plus élevé de 12 p. 100 à 13,5 p. 100.

C'est d'ailleurs là encore un élément clé de ce qu'a mentionné M. Bourque à propos de l'impact sur les fabricants. Ceux-ci sont pénalisés maintenant au Canada parce que les biens qu'ils produisent sont assujettis à un niveau de taxe supérieur en moyenne à celui des produits importés. La TPS rétablit l'équilibre et devrait permettre à notre économie et aux produits canadiens d'être plus compétitifs sur notre propre marché ainsi que sur les marchés étrangers.

**Mr. Fontaine:** I understand that, Mr. Hutchison, but can we not say, generally speaking, that the consumer price is twice as high as the price ex factory?

**Mr. Bourque:** According to the statistics that Mr. Hutchison just quoted, I can say that when the federal sales tax rate is 12%, it will make up a 7.5% share of the price of a product bought by the consumer. This represents a 3/4 increase. In other words, if the price is \$100 when the product leaves the factory and if 12% is applied at that level, the 12% becomes diluted to 7.5% or close to it. There must therefore be a 2/3 increase of 70%

**Mr. Fontaine:** Approximately 70%. That's very clear, I thank you.

**Mr. Assad:** Mr. Bourque, Mr. Hutchison and Mr. Owen, you state in your paper that you have advised your members across the country to pass on to consumers the breaks resulting from the removal of the tax on manufactured goods.

We will try to alleviate some fears. As you have been saying, consumers are wondering. Mr. Hutchison said that it was necessary to educate people so that they will understand. Personally, I feel that Canadian consumers are justifiably worried.

Your association comprises all manufacturers in our country. What percentage of them were paying the full 13.5%? Does this figure exist? Is it as complex as you have been telling us?

[Texte]

**Mr. Hutchison:** Let me answer this way. All of them paid 13.5%. I think the question you are asking is the value on which they paid 13.5%. That, in fact, is one of the complications of the current system. Currently there are some 22,000 prescribed rulings issued by Revenue Canada Excise in terms of value for FST. Unless one knows exactly which ruling is being used and on which basis it is being used, one cannot determine exactly which is the tax base, if you like, the price for tax purposes, and therefore what the effective percentage would be.

**Mr. Assad:** I can understand it would be very hard to find that. But let us say I was fabricating bicycles. After a few years of operation I would know what the manufacturers tax would be, more or less, every year. On some parts probably I would not have to pay a manufacturers tax, and on some I would. Are there any industries that pay the full 13.5%? It is very unusual, I guess. What would be the real manufacturers tax? The ceiling is 13.5%, but very few industries pay the full 13.5% for their whole production.

**Mr. Hutchison:** Perhaps if I can use your example, the level of trade to which you are selling would determine how much tax there is, and your price. If you are selling to the final consumer only, then there may well be close to the 13.5% in your price. On the other hand, if you are selling to the wholesale level, the distributor level, which in turn distributes through chains into retail, then at that consumer level the percentage of tax will be much less than that.

**Mr. Assad:** Less than—

**Mr. Hutchison:** The 13.5%. The 13.5% is the level of tax applied to the value for sales tax purposes. It is a determination of the value which creates a lot of the difficulties simply because of the different trade levels and those specific rulings and prescriptions issued by Revenue Canada Excise.

**Mr. Assad:** I can imagine it gets to be a complicated affair.

Monsieur Thibault, monsieur Bourque, vous avez recommandé à vos membres de transmettre aux consommateurs les avantages éventuels de l'abolition de la taxe sur les produits manufacturés. Les consommateurs canadiens vont-ils bénéficier de cela malgré la TPS de 7 p. 100?

**M. Thibault:** Sans aucun doute. Dans le cas des produits auxquels la taxe de 13,5 p. 100 s'applique à la sortie de l'usine, après le 1<sup>er</sup> janvier, le taux sera de 7 p. 100. Cette différence sera certainement transmise à la prochaine étape. Il n'y a aucun doute là-dessus.

**M. Assad:** C'est votre point de vue, et le gouvernement véhicule le même message, mais les études faites par différentes institutions, mêmes bancaires, ont établi que la mise en vigueur de la TPS contribuera à faire augmenter le taux d'inflation. Vous nous dites que les consommateurs vont bénéficier de cela. En théorie, la taxe de 13,5 p. 100 qui était appliquée dans certains cas disparaît, et les consommateurs vont en bénéficier. S'il est exact que les consommateurs vont bénéficier de cela, comment se fait-il que des études économiques démontrent que l'inflation va augmenter à cause de la TPS? Cela devrait être le contraire.

[Traduction]

**M. Hutchison:** Je vous répondrai de la façon suivante. Ils payaient tous 13,5 p. 100. Vous voulez sans doute me demander sur quelle valeur ils payaient ce 13,5 p. 100. C'est en fait l'une des complications du système actuel. Il y a à l'heure actuelle environ 22,000 décisions émanant de Revenu Canada-Accise au sujet de l'assiette de la TVF. À moins de savoir exactement à quelle décision on se réfère et sur quelle base elle est utilisée, on ne peut pas établir avec précision l'assiette fiscale, si vous voulez, le prix aux fins du calcul de la taxe, et donc quel sera en fait le pourcentage de cette taxe.

**M. Assad:** Je peux comprendre que cela puisse être difficile. Mais admettons que je fabrique des bicyclettes. Au bout de quelques années d'expérience, je saurais plus ou moins, chaque année, ce que va être le montant de la taxe sur les ventes des fabricants. Je n'aurais sans doute pas à la payer pour certaines pièces, alors que pour d'autres oui. Y a-t-il des industries qui paient la totalité de ce 13,5 p. 100? Cela doit être très rare, je pense. À combien cette taxe se monte-t-elle en réalité? Le plafond est 13,5 p. 100 mais il y a très peu d'industries qui paient la totalité de ce chiffre pour l'ensemble de leur production.

**M. Hutchison:** Pour reprendre votre exemple, c'est la nature de vos ventes qui déterminera le montant de cette taxe et votre prix. Si vous ne vendez qu'au consommateur proprement dit, cela s'approchera de 13,5 p. 100 de votre prix. Par contre, si vous vendez en gros, à un distributeur qui lui-même s'occupe de l'acheminement vers des détaillants, le pourcentage de taxe sera bien inférieur au niveau du prix de détail.

**M. Assad:** Moins que...

**M. Hutchison:** 13,5 p. 100. 13,5 p. 100 est le taux de taxation appliqué à la valeur aux fins de la taxe sur les ventes. C'est l'établissement de cette valeur qui entraîne nombre de difficultés à cause des différents niveaux de commercialisation et des décisions et directives émises par Revenu Canada-Accise.

**M. Assad:** Je peux m'imaginer combien cela peut arriver à être compliqué.

Mr. Thibault, Mr. Bourque, you have advised your members to pass on to consumers any break that might result from the removal of the manufacturer's tax. Will Canadian consumers benefit from this despite the 7% GST?

**Mr. Thibault:** Without any doubt. Products that are subject to a 13.5% rate when they leave the factory, will attract a rate of only 7% after January 1. This difference would certainly be passed on to the next step. There is no doubt about it.

**Mr. Assad:** That is your opinion, and the government is saying the same thing, but studies done by various institutions, including financial institutions, have shown that the implementation of the GST will lead to an increase in the inflation rate. You tell us that consumers will benefit from this. In theory, the 13.5% tax that was applied in some instances will disappear, and consumers will benefit from this. If so, why is it that the economic studies show that inflation will increase as a result of the GST? What should be happening is the opposite.



[Text]

**M. Thibault:** Je crois qu'il y aura toute une série d'impacts. On parle d'une baisse de taxe sur les produits fabriqués, mais la TPS sera imposée sur une assiette fiscale beaucoup plus large. Elle s'appliquera à des produits qui n'étaient pas taxés auparavant, à des services, etc. Il y aura un impact sur le système total en termes d'augmentation du fardeau fiscal sur toute une gamme de nouveaux produits, mais le taux de la taxe sur les produits manufacturés passera de 13.5 à 7 p. 100; dans ce cas, il y aura des épargnes qui seront transmises au prochain niveau de commerce. Voyez-vous la différence?

• 1935

L'un des problèmes de la taxe actuelle est qu'elle est prélevée sur une assiette fiscale très étroite, sur les produits fabriqués qui ont une définition très limitée. On a augmenté le taux il n'y a pas très longtemps. Il était de 9 p. 100 et il est passé progressivement à 10, 11, 12 et 13.5 p. 100. Il aurait pu continuer à monter indéfiniment. Le fait qu'on va maintenant prélever un taux plus bas sur une assiette fiscale beaucoup plus large aura un impact global sur les prix.

**M. Assad:** Vous espérez que la disparition de la taxe de 13.5 p. 100 rendra les membres de votre association beaucoup plus concurrentiels sur le marché international. Il est évident que cela va vous aider. Cependant, le public a peur de ne pas bénéficier de l'abolition de la taxe sur les produits manufacturés et de devoir payer en plus la nouvelle taxe de 7 p. 100. Votre association n'aurait-elle pas intérêt à agir comme le chien de garde du public, c'est-à-dire à s'assurer que ses membres fassent bénéficier le public de la disparition de l'actuelle taxe?

**M. Thibault:** La structure actuelle du système assurera la transmission des épargnes. Par exemple, des détaillants ont déjà insisté auprès des manufacturiers pour connaître les épargnes en termes de taxes qui seront transmises à leur propre niveau, parce qu'ils prévoient être obligés de les transmettre au niveau du détail. Le système s'enchaîne d'un niveau à l'autre, et le détaillant doit exiger de ses fournisseurs qu'ils lui transmettent les épargnes; autrement, il aura recours à d'autres fournisseurs. Donc, la concurrence et la demande du marché exigeront la transmission des épargnes.

**Mr. Taylor:** The introduction of the goods and services tax has been sold to us on a number of bases, one of them being that the MST has to go. The net beneficiary from that standpoint is the manufacturer. Is that not correct?

**Mr. Hutchison:** The net beneficiary, I would suggest, is the Canadian economy.

**Mr. Taylor:** Very good answer. You should be sitting around the table over here.

**Mr. Hutchison:** To expand on that a little, there was a question there about how, if the tax is really a 7% tax, if it does not get passed on... Well, if it does not get passed on—let me hypothesize for a moment—then Canadian manufacturing will not become more efficient or more effective and it will not be around, because we cannot compete in world markets unless we do pass those through and become more effective and efficient.

[Translation]

**Mr. Thibault:** I think there will be a whole range of impacts. We are talking about a lowering of the tax on manufactured goods but the GST will be levied on a much wider tax base. It would apply to a product of services that were not taxed before. This will affect the total system by increasing the tax burden on the whole range of new products, but the rate of the tax on manufactured goods will decrease from 13.5% to 7%; in this instance, savings will be passed on to the next trade level. Can you see the difference?

One of the problems with the current tax is that it is levied on a very narrow tax base, on very narrowly defined manufactured goods. The rate was increased not too long ago. Starting from the 9% level it gradually increased to 10, 11, 12 and eventually 13.5%. It could have kept going up endlessly. We'll now have a lower rate on a much wider tax base and this will have a global impact on prices.

**Mr. Assad:** You hope that the removal of the 13.5% tax will enable members of your association to be much more competitive in the international marketplace. This will obviously help you. However, the public fears that it won't benefit from the removal of the manufacturer's tax while having to pay in addition the new 7% tax. Would not your association serve its own interest if it were to act as a public watchdog, making sure that its members pass on to the public any benefit resulting from the removal of the current tax?

**Mr. Thibault:** The current structure of the system will make sure that the savings are passed on. For example, some retailers have already pressed manufacturers to tell them what tax savings will be passed on to their level because they foresee that they will have to pass them on to the retail level. All parts of the system are interconnected and retailers must demand that the savings be passed on to them by their suppliers; otherwise they will find other suppliers. Competition and market demand will therefore make sure that the savings are passed on.

**M. Taylor:** On nous a présenté toutes sortes de raisons pour essayer de nous faire accepter la taxe sur les produits et services, en nous disant en particulier que la TVF devait disparaître. Cela va surtout être à l'avantage des manufacturiers, n'est-ce pas?

**M. Hutchison:** Cela, me semble-t-il, va être à l'avantage de l'économie du Canada.

**M. Taylor:** Très bonne réponse. Vous devriez vous asseoir de l'autre côté de la table.

**M. Hutchison:** Pour préciser les choses, quelqu'un a demandé ce qui se passerait si cette taxe se monte en réalité à 7 p. 100, et si l'économie n'est pas transmise... Eh bien, si elle n'est pas transmise—imaginons une situation hypothétique—l'industrie canadienne n'y gagnera pas en efficacité ou productivité; en fait elle ne survivra pas, parce que nous ne pouvons pas nous montrer compétitifs sur les marchés internationaux si nous ne transmettons pas cela et ne devenons pas ainsi plus efficaces et plus productifs.

[Texte]

**Mr. Taylor:** Can you tell me what percentage of our manufactured goods are sold domestically and are sold for export? Can you break those two down?

**Mr. Thibault:** Roughly 40% of all Canadian manufacturing production, as an aggregate, is exported. It goes all the way up to over 90% for automobiles and perhaps as low as 5% or 10% for products such as textiles.

**Mr. Taylor:** In answer to my previous question you mentioned the word "hypothetical". I think we have been too hypothetical in most of these cases. We are talking about "ifs" and "buts" and that sort of thing.

You have called for the removal of the MST for some time. You have indicated there is some difficulty in calculating it, but the manufacturer by and large is the one who is writing the cheque to the government right now for the MST collected. I am just wondering, do your administration costs become reduced? Are the administration costs less as a result of the removal of the MST, your writing of cheques to the government, your calculation of this horrible tax? Have you looked at it from the administration side? Are they reduced, and will those costs also be passed on through the system?

• 1940

**Mr. Hutchison:** Once the system is fully in effect, it will be simpler than the current MST to operate; not as simple as we would have liked it to be, quite frankly, but it will be simpler. Quite frankly, in the next year or so implementation costs will be significantly above the administration of the MST.

**Mr. Taylor:** We have heard from people up the line, people involved in transport, wholesale and retail, that their administration costs could increase somewhat. Some have said 1%. If we have somewhat of an increase in administration costs on their side, we obviously see that you reduced the cost of your product because of the removal of the MST, but you lose control of what happens to the cost of that product the closer it gets to the consumer, the more hands it takes.

**Mr. Hutchison:** In fairness, I think administration costs at the wholesale, distributor, and retail levels will be higher insofar as they have never had to worry about this thing called federal sales tax. It has all been handled at the manufacturers level. Indeed, if one goes back in time, the original thrust, totally endorsed by the Canadian Manufacturers' Association, was to have a combined federal-provincial tax, which would not have been any more onerous on anybody to administer, and indeed it could have been even simpler than the current retail sales tax systems we have today.

**Mr. Taylor:** You have called for the elimination of the MST. You must have done a fair bit of study on what would happen if the MST was removed. Can you give us any estimates you have on what sort of increase in profits

[Traduction]

**M. Taylor:** Pouvez-vous me dire quel pourcentage de nos produits manufacturés est vendu sur le marché national et quel pourcentage à l'exportation? Pouvez-vous faire une telle ventilation?

**M. Thibault:** Je pense que, globalement, environ 40 p. 100 des manufactures canadiennes sont exportées. Cela va de plus de 90 p. 100 pour les automobiles à peut-être seulement 5 p. 100 ou 10 p. 100 pour des produits comme les textiles.

**M. Taylor:** En répondant à ma question précédente, vous avez parlé d'une situation «hypothétique». Je pense que nous restons trop souvent au niveau des hypothèses. Nous disons «si» ou «toutefois», etc.

Vous demandez la suppression de la TVF depuis un certain temps. Vous expliquez qu'elle est difficile à calculer, mais c'est le manufacturier dans l'ensemble qui envoie actuellement le chèque au gouvernement pour la TVF prélevée. Je me demande si cela réduit vos frais d'administration? Est-ce que la suppression de la TVF réduit vos frais de préparation de chèques pour le gouvernement, les frais entraînés par le calcul de cette horrible taxe? Avez-vous envisagé la question d'un point de vue administratif? Y a-t-il une réduction et celle-ci sera-t-elle également transmise à travers ce système?

**M. Hutchison:** Une fois que ce système sera vraiment en place, il sera plus simple à gérer que la TVF actuelle; pas aussi simple que nous l'aurions aimé, à vrai dire, mais plus simple. À vrai dire, pendant la première année environ, les frais de mise en oeuvre seront nettement supérieurs à ceux occasionnés par la TVF.

**M. Taylor:** D'autres personnes, s'occupant de transport, de vente en gros ou au détail, sont venues nous dire que leurs frais administratifs pourraient un peu augmenter. Certains ont parlé de 1 p. 100. S'il y a une légère augmentation des frais d'administration de leur côté, on se rend clairement compte que vous avez diminué le coût de votre produit grâce à la suppression de la TVF, mais vous ne pouvez plus contrôler ce qu'il advient du prix de ce produit au fur et à mesure qu'il se rapproche du consommateur et qu'il passe par divers intermédiaires.

**M. Hutchison:** En toute justice, je pense que les frais d'administration au niveau du gros, de la distribution et du détail seront plus élevés puisque auparavant ces gens-là n'avaient pas à se soucier de la taxe fédérale de vente. Tout cela se réglait au niveau du fabricant. En fait, si l'on revient en arrière, ce que l'on voulait d'abord, et l'Association des manufacturiers canadiens était tout à fait d'accord, c'était combiner la taxe fédérale et la taxe provinciale, ce qui aurait constitué pour tout le monde la même charge administrative et cela aurait même en fait été plus simple que les systèmes actuels de taxe sur les ventes au détail.

**M. Taylor:** Vous demandez l'élimination de la TVF. Vous avez dû faire pas mal de recherches sur ce qui se produirait dans ce cas. Pouvez-vous nous donner une idée de l'augmentation du profit à laquelle s'attendent les industriels

[Text]

manufacturers are expecting in the next year? What kind of numbers of jobs will be created as a result of the removal of the MST? Can you tell us how much the economy is going to benefit directly from the removal of the MST on the manufacturing side?

**Mr. Bourque:** I think that is most difficult. With the high Canadian dollar rate, with interest rates as high as they are, even if GST comes in and gives many factories a small break, there are great big dark clouds up there right now that are—

**Mr. Taylor:** So we are still hypothetical. We do not know what the benefit is going to be.

**Mr. Bourque:** I think generally for the economy it is difficult to determine exactly what we think that is going to be. But you must recognize that there are negatives out there right now that are really hampering the way businesses, manufacturers—

**Mr. Taylor:** Free trade.

**Mr. Bourque:** Free trade could be one.

**Mr. Taylor:** Thank you.

**Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso):** One of your objections to the manufacturers sales tax is the complex nature, the fact that it has evolved into this complex, quiet, invisible tax with different rates for different industries and exceptions, and that has evolved over the years. Presumably that is one of the aspects of the tax that is so detrimental to the Canadian economy. Is that not correct?

**Mr. Hutchison:** The key detriments to the Canadian economy are, first, that the current system taxes imported goods less heavily than locally produced goods. So it makes the imported good cheaper on the Canadian market than our own produced goods. It also hurts our exports, in that there is some element of tax in manufacturing costs, and it is reckoned that somewhere between 1% to 1.25% of the price of exporter goods is our local federal sales tax. That hurts.

**Mr. LeBlanc:** I grant you that. I am just asking if all of the complexities in the tax structure are not also an argument against the current system.

**Mr. Hutchison:** Certainly it does not help it. Let us put it that way.

**Mr. LeBlanc:** Over the years, has the Canadian Manufacturers' Association, which presumably represents many of the industries that are subject to the manufacturers sales tax, in its interaction with government been a lobby group for altering rates to its members, to reduce the tax to certain groups for various reasons in the course of the history of this manufacturers sales tax?

• 1945

**Mr. Hutchison:** I have chaired this committee for four years and was a member of this committee for another three or four years prior to that. In that timeframe we never lobbied for any special treatment. Our thrust has always been to eliminate the tax, to bring in a fairer tax that treats everything equally in the marketplace—the exports, the imports and the locally produced goods.

[Translation]

l'année prochaine? À peu près combien d'emplois pourront-ils être créés à la suite de la disparition de la TVF? Pouvez-vous nous dire quelles seront les retombées positives économiques directes qu'entraînera la suppression de la TVF pour le secteur manufacturier?

**M. Bourque:** Cela me paraît extrêmement difficile. Avec le taux élevé du dollar canadien, avec le niveau élevé des taux d'intérêt, même si la TPS vient un peu améliorer la situation de nombreuses usines, il y a encore de gros nuages noirs qui nous menacent. . .

**M. Taylor:** Nous restons dans les situations hypothétiques. On ne sait pas ce que cela va apporter comme avantage.

**M. Bourque:** Je pense que, de façon générale, il est difficile de déterminer exactement quel impact économique cela pourrait avoir. Mais il faut bien reconnaître qu'il y a des éléments négatifs à l'heure actuelle qui empêchent en fait le monde des affaires, les fabricants. . .

**M. Taylor:** Le libre-échange.

**M. Bourque:** Le libre-échange pourrait en être un.

**M. Taylor:** Merci.

**M. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso):** L'une de vos objections à l'endroit de la taxe sur les ventes des fabricants est sa complexité, le fait qu'elle est devenue une taxe complexe, discrète, invisible appliquée à des taux différents d'une industrie à l'autre, avec des exceptions et qu'elle a évolué au fil des ans. C'est sans doute là une des raisons pour lesquelles cette taxe est si nuisible à l'économie canadienne? N'est-ce pas?

**M. Hutchison:** Ce qui est le plus nocif pour l'économie canadienne, c'est d'abord le fait que le régime fiscal actuel frappe moins durement les produits importés que les produits nationaux. Une marchandise importée peut donc être vendue moins cher sur le marché canadien qu'un produit national. Cela nuit également à nos exportations puisque le prix de revient de la fabrication contient un élément fiscal; on calcule en effet que la taxe fédérale de vente correspond à environ 1 p. 100 ou 1,25 p. 100 du prix des produits d'exportation. C'est lourd.

**M. LeBlanc:** Je vous le concède. Je voulais simplement savoir si toutes ces complexités du régime fiscal ne plaident pas également à l'encontre du système actuel.

**M. Hutchison:** Disons que cela ne joue certainement pas en sa faveur.

**M. LeBlanc:** Au fil des ans, l'Association des manufacturiers canadiens, qui représente sans doute nombre d'industries assujetties à la taxe sur les ventes des fabricants, a-t-elle fait du lobbying auprès du gouvernement pour obtenir un changement des taux appliqués à ses membres pour réduire l'impact de cette taxe sur certains groupes; l'a-t-elle fait, pour quelque raison que ce soit, depuis qu'existe cette taxe?

**M. Hutchison:** Voilà quatre ans que je préside ce comité et auparavant, j'y ai siégé pendant trois ou quatre ans: pendant tout ce temps, nous n'avons jamais exercé de pressions pour obtenir un traitement de faveur. Nous avons toujours déployé tous nos efforts pour supprimer la taxe, pour en introduire une nouvelle qui mette tout sur un pied d'égalité, les exportations, les importations et les marchandises produites sur place.



[Texte]

**Mr. LeBlanc:** That has been the practice of the Canadian Manufacturers' Association as long as you have been associated with it.

**Mr. Hutchison:** Yes, it has.

**Mr. LeBlanc:** Would you say that was the practice going back before you were associated with it?

**Mr. Hutchison:** I believe so. Larry, can you add anything to it?

**Mr. Thibault:** I cannot add anything to that.

**Mr. LeBlanc:** Suppose this goods and services tax goes through and it is a uniform tax on all goods and services. Can we be assured that tax will stay uniform, that there will not be attempts over the course of the evolution of this tax to start doing the same thing with the goods and services tax that was done with the manufacturers sales tax? That is a brief question, as we do not have much time, but it is where I was leading with this round of questions.

**Mr. Hutchison:** The essence of the GST says that it is a standard tax on all goods and services. There is no place in a value-added tax system, which is what the GST is, for any preferred treatment. I would therefore say it would be highly unlikely that one would ever see any special treatments inside a value-added system.

**The Chairman:** Thank you very much, gentlemen. Thank you for your testimony and for taking the time to come and appear before us. We are very appreciative.

Our next witnesses are representatives from the Canadian Bankers' Association. Mr. Cooper, welcome to our committee meeting. We are pleased that you are able to be here this evening and we look forward to hearing what you have to tell us.

**Mr. Allan Cooper (Vice-President and Director, Financial Affairs, Canadian Bankers' Association):** Thank you, Mr. Chairman. With me today is Ms Josée Bleau, a member of the CBA's GST Implementation Committee. She is the Assistant Director of Taxation Services with the National Bank and responsible for the implementation of the GST throughout that institution.

The CBA, as you probably know, represents the eight domestic Schedule I banks in Canada and some 57 foreign-owned Schedule II banks. We are pleased to be here to assist your committee in any way that we might in your endeavours.

We understand the focus of your deliberations to be the effect of the GST on prices and, second, to investigate the implementation of a mechanism to ensure that consumers benefit from the removal of the federal sales tax currently in place.

Given that banks are unlike other commercial sectors, we will generally be treated as consumers, as will all other financial institutions under the new proposed goods and services tax. Therefore, we fully endorse any initiative that

[Traduction]

**M. LeBlanc:** C'est la position adoptée par l'Association des manufacturiers canadiens pendant tout le temps où vous en avez été membre.

**M. Hutchison:** C'est exact.

**M. LeBlanc:** En était-il de même avant que vous ne vous joigniez à elle?

**M. Hutchison:** C'est ce que je crois. Larry, avez-vous quelque chose à dire sur ce point?

**M. Thibault:** Non, je n'ai rien à ajouter.

**M. LeBlanc:** Supposons que cette taxe soit adoptée et qu'elle soit uniforme pour tous les produits et services. Avons-nous une assurance quelconque que cette taxe restera uniforme, qu'on ne tentera pas, au fil des années, d'en faire ce qu'on a fait de la taxe de vente des fabricants? Nous n'avons pas beaucoup de temps pour écouter votre réponse, mais c'est là que je voulais en venir avec cette série de questions.

**M. Hutchison:** Par définition, la TPS est une taxe uniforme sur tous les produits et services; un système de taxe à la valeur ajoutée, comme l'est la TPS, ne laisse aucune place à un traitement préférentiel et c'est pourquoi il me paraît fort improbable d'en voir introduire.

**Le président:** Merci beaucoup, messieurs, de votre témoignage et du temps que vous nous consacrez, et pour lequel nous tenons à vous remercier.

Nous avons maintenant pour témoins des représentants de l'Association des banquiers canadiens. Nous vous souhaitons la bienvenue, monsieur Cooper, et sommes heureux que vous ayez pu vous dégager de vos obligations pour comparaître devant nous. Nous vous écoutons avec un vif intérêt.

**M. Allan Cooper (vice-président et directeur, Affaires financières, Association des banquiers canadiens):** Merci, monsieur le président. Je suis accompagné de M<sup>me</sup> Josée Bleau, membre du Comité de mise en application de la TPS de l'ABC. Elle est également directrice adjointe des services de taxation de la Banque nationale et responsable de l'application de la TPS dans cette institution financière.

L'ABC, comme vous le savez sans doute, représente les huit banques canadiennes de l'Annexe I et environ 57 banques étrangères de l'Annexe II. Nous sommes heureux que vous nous ayez demandé de comparaître et somme disposés à faire ce qui sera en notre pouvoir pour aider le comité dans ses délibérations.

Il y a deux questions dont vous êtes saisis, à savoir l'effet de la TPS sur les prix et, en second lieu, la mise en place d'un mécanisme aux fins de faire profiter les consommateurs de la suppression de la taxe fédérale de vente actuellement en place.

À la différence d'autres secteurs commerciaux, les banques sont généralement considérées comme étant des consommateurs au même titre que les autres institutions financières dans le cadre du projet de loi d'une taxe sur les

[Text]

will ensure a pass-through of a savings resulting from the elimination of the federal sales tax. Not being in the manufacturing sector per se, however, it is difficult for us to comment as to precisely how you might go about that. It is a very complex area to ascertain and to determine the level of tax in the ultimate prices currently in place.

• 1950

From our own perspective, we have undertaken a fairly exhaustive survey to determine the impact of the current tax on our sector. While it would vary from year to year, depending on the level of development in the real estate sector, building branches or refitting computer installations—and those tend to be the main sources of the federal sales tax we would currently pay—our rough estimate is that currently we probably would be in the \$100 million to \$150 million range. Any reduction in this tax savings that would be passed on through would simply reduce the amount of the residual problem the banking and the financial institution sector would face under the GST.

I said that we are, for all intents and purposes, considered ultimate consumers, unlike other industries. The result is that the financial sector will probably not receive input credits on approximately 90% of the GST we will pay. This will probably be well in excess of \$300 million.

I will turn briefly to the effect of the GST on the pricing of financial services. The intent of the tax, as we understand it, has been made quite clear by the government; the GST is a tax on consumption that should be borne by the final consumer. In the case of financial institutions such as banks, however, the government has deemed that our goods and services will be broken into three categories—taxable, exempt, and zero-rated. Zero-rated services, for which we will receive input credits, are restricted to provision of such services to offshore clients, the same as would be the case in the manufacturing or any other service sector. The taxable list in the financial sector, however, is very small. It is reduced to a handful of goods and services, such as safety deposit box rentals, sale of cheques, payroll and advisory services. All other services provided by financial institutions have been deemed to be financial intermediation and are therefore exempt.

The net effect of this exemption to our customers is that the banks will not be allowed the input credits, as I said earlier, on 90% of what we conservatively estimate to be about \$300 million-plus in GST that we will pay annually.

I should note that the complexity of the application and administration of the GST to financial institutions will result in significant start-up, systems changes, and ongoing administrative costs. A further complexity is that the details of exactly what is required from financial institutions and the complexity of the different types of services is not known at this point; therefore, we have not even been able to commence planning for the necessary systems changes.

[Translation]

produits et services. Aussi sommes-nous pleinement en faveur de toutes mesures visant à répercuter sur les consommateurs la suppression de la taxe fédérale de vente, mais il nous est difficile, comme nous ne sommes pas dans le secteur manufacturier proprement dit, de vous guider sur la façon de procéder. Il est en effet très compliqué d'évaluer et de déterminer la valeur de la taxe dans les prix actuels.

Nous avons, de notre côté, entrepris une étude assez approfondie pour déterminer l'impact, sur notre secteur, de la taxe actuelle. Ses effets varieront d'année en année, selon l'évolution du secteur des biens fonciers, de la construction ou du renouvellement des installations d'ordinateurs, car c'est dans ces trois domaines que nous payons actuellement le gros de la taxe fédérale de vente, mais d'après une évaluation au jugé, nous payons actuellement une somme de l'ordre de 100 à 150 millions de dollars. Toute diminution de l'épargne fiscale qui serait répercutée ne ferait que réduire la somme résiduelle que les institutions bancaires et financières doivent verser dans le cadre de la TPS.

Je disais qu'à la différence des autres secteurs, les banques étaient, à toutes fins utiles, considérées comme ultimes consommateurs. Aussi le secteur financier ne touchera-t-il probablement pas de crédit sur intrants sur environ 90 p. 100 de la TPS que nous devons payer, soit une somme qui dépassera probablement de beaucoup les 300 millions de dollars.

Je vais aborder maintenant brièvement la question des incidences de la TPS sur les tarifs des services financiers. Le gouvernement a clairement fait comprendre que la TPS est une taxe à la consommation qui doit être acquittée par le consommateur final. Dans le cas d'institutions financières comme les banques, toutefois, le gouvernement a décidé que nos produits et services seraient ventilés en trois catégories: imposables, exemptés et détaxés. Les services détaxés, pour lesquels nous toucherons des crédits sur intrants, sont limités aux services aux clients étrangers, comme ce serait le cas dans le secteur de la fabrication ou dans tout autre secteur de service, mais la liste taxable du secteur financier est très courte. Elle se réduit à une poignée de produits et services, par exemple la location de coffre-fort, la vente de chèques, les services de versement des salaires et les services consultatifs. Tous les autres services assurés par les institutions financières sont censés être des services d'intermédiaire et sont par conséquent exemptés.

Cette exemption a pour conséquence, pour nos consommateurs, de ne pas faire bénéficier les banques des crédits sur intrants de 90 p. 100, comme je le disais tout à l'heure, de ce que nous estimons, au bas mot, à 300 millions de dollars de la TPS que nous paierons chaque année.

J'ajouterai que la complexité de l'application et de l'administration de la TPS aux institutions financières entraînera des coûts administratifs permanents et considérables de démarrage, d'adaptation à de nouveaux systèmes et autres. Ajouté à cela, pour rendre la question encore plus complexe, on ne sait pas au juste, à l'heure actuelle, ce qui est exigé des institutions financières ni la complexité des différentes catégories de services, raison pour laquelle nous n'avons même pas pu mettre en train la planification pour l'introduction des changements nécessaires.



[Texte]

How, then, will this large additional cost be handled by the banks and other financial institutions? What will be the net effect on pricing in the financial sector? Given the absence of a direct pass-through mechanism available to virtually all other industries, the financial institutions will be left with three options. The first option is for the shareholders to absorb the loss, or the increased cost, through reduced returns on their investment.

At this point I might point out that over the 10-year period from 1980 to 1989, the big six banks had a return on equity of 10.33%. In actuality, it was 8.52% in 1989 alone. Out of 34 industry sectors surveyed the banking industry ranked 18th in that 10-year average period, and for the one year 1989, which was a good year for us, we were 15th overall.

● 1955

At a time when the regulators are pressing banks to increase their capital dramatically to meet or exceed the Bank for International Settlements guidelines and to protect depositors, such an action would clearly be counter-productive. Further, the government has stated that as a consumption tax the GST should not negatively impact investors.

Therefore what is our second option? The second option is to offset the additional costs through decreases in other non-interest expenses, such as technology or service cut-backs. The banks have emerged from a rather difficult period in the 1980s. They are much leaner and much more service oriented than perhaps at any other time in the history of the banking industry. If we are to sustain these high levels of service it is not a viable option to cut back.

The third option is to attempt to pass on the additional cost to our customers through price increases. After all, that is the intent of the tax: the ultimate consumer should pay. However, without that specific mechanism an individual financial institution cannot unilaterally increase prices in the extremely competitive Canadian financial services market without losing those customers. Therein lies the quandary of not only the banking industry but the financial sector, under the GST proposals.

**The Chairman:** What were the combined profits last year of the eight domestic banks?

**Mr. Cooper:** As I mentioned, Mr. Chairman, the return on equity was 8.5%. There was a question about the assets of the Canadian banks. As of October 31 they were \$332 billion.

**The Chairman:** And you had a 9% return on that.

**Mr. Cooper:** Correct, approximately \$4 billion. I have only the quarterly breakdown here.

[Traduction]

Comment alors les banques et autres institutions financières feront-elles pour absorber des coûts supplémentaires aussi considérables? Comment les répercuteront-elles sur leurs tarifs? En l'absence d'un mécanisme de transfert direct de ce coût, dont disposent presque tous les autres secteurs, il ne restera que trois options aux institutions financières, la première étant de faire absorber la perte par les actionnaires, la deuxième d'augmenter les frais, la troisième de diminuer les dividendes des placements.

Je voudrais, à ce stade, vous rappeler qu'au cours des dix dernières années, à savoir de 1980 à 1989, les six principales banques avaient un taux de rendement des capitaux propres de 10,33 p. 100 mais en réalité, en 1989, ce taux était de 8,52 p. 100. Sur les 34 secteurs industriels qui ont fait l'objet d'une enquête, le secteur bancaire s'est placé 18<sup>e</sup> en moyenne sur cette période de 10 ans et pour l'année 1989, qui fut pour nous une année faste, nous nous plaçons au 15<sup>e</sup> rang.

A une époque où les organismes investis d'un pouvoir de réglementation insistent auprès des banques pour qu'elles augmentent considérablement leur capital, aux fins de se plier aux directives de la Banque des règlements internationaux, voire de les dépasser, et de protéger les déposants, une telle action irait à l'encontre de ce qu'on veut obtenir. Par ailleurs, le gouvernement a affirmé qu'en tant que taxe à la consommation, la TPS ne devrait pas avoir d'effet négatif pour les investisseurs.

Quelle est donc notre seconde option? C'est de compenser les coûts supplémentaires par des diminutions des frais autres que d'intérêts, par exemple la technologie, ou des réductions de services. Pendant les années 80 les banques ont connu une période sombre de leur histoire; elles ont dû se mettre à un régime d'austérité et s'orienter beaucoup plus vers les services qu'à aucun autre moment de leur histoire. Aussi ne peut-on considérer la réduction des services comme une option viable si l'on veut se maintenir aux niveaux actuels.

La troisième option est de tenter de répercuter sur nos consommateurs, par des augmentations de prix, les coûts supplémentaires car après tout, telle est bien l'intention de la taxe, à savoir que c'est au consommateur final de payer. Mais dans le marché canadien des services financiers, où l'on se livre une concurrence acharnée, aucune institution financière ne peut, sans mécanisme spécifique, unilatéralement augmenter les prix sans perdre des consommateurs. Non seulement les institutions bancaires, mais tout le secteur financier se trouvent, avec les propositions de la TPS, enfermer dans la quadrature du cercle.

**Le président:** Quel a été, l'an dernier, le total des bénéfices des huit banques canadiennes?

**M. Cooper:** Comme je le disais tout à l'heure, monsieur le président, le taux de rendement était de 8,5 p. 100. Vous avez demandé quels étaient les avoirs des banques canadiennes: au 31 octobre, ils s'élevaient à 332 milliards de dollars.

**Le président:** Et vous aviez un taux de rendement de 9 p. 100 là-dessus.

**M. Cooper:** C'est exact, environ 4 milliards de dollars. Je n'ai ici que la ventilation trimestrielle.



[Text]

**The Chairman:** So \$4 billion in profits, and you are looking at a GST bill of \$300 million.

**Mr. Cooper:** Perhaps \$300 million, depending on the availability of the pass-through or the savings that would accrue from the elimination of the federal sales tax.

**The Chairman:** So \$300 million is the maximum figure. It might be less?

**Mr. Cooper:** It could be considerably more. It would all depend on the amount of goods and services consumed by the industry in expansion, in the provision of legal services, audit services, computer facilities.

**The Chairman:** I just want to put it in context. Basically, is \$300 million over \$4 billion a pretty major amount or a modest amount? Is this enough that you are going to have to consider raising prices to consumers, when you made \$4 billion in profit? Is that what you are telling us?

**Mr. Cooper:** First of all, the one thing that has to be looked at is that the profit is in the context of a return on equity. When you talk gross numbers, it is all relative to the amount that has been invested by Canadians in those financial institutions. In absolute terms, if the tax were relative you would probably look at our non-interest expense component, and indeed it is not a major component. It is probably about 1% of our non-interest expense component.

• 2000

**The Chairman:** You said one of the options you are considering is raising the price of your services to consumers, yet this seems like a minor additional cost to you.

**Mr. Cooper:** I said one of three options. When costs increase there are only three real options. That increased cost is borne by the investors, of which there are thousands if not millions. They share in the large number you mentioned, but they must either bear it or pass it through. Only people pay taxes, that is a reality. So it is either the shareholders or it is the customers.

**The Chairman:** Which way are you going to go?

**Mr. Cooper:** That is the quandary. Clearly—

**The Chairman:** We are looking at the effects of the GST on consumers, so it would be helpful if you would give us an idea of which way you think it will go.

**Mr. Cooper:** I do not know. Each financial institution will have to ascertain whether or not there is enough latitude in a competitive market to increase prices. In certain markets it would be extremely difficult.

**The Chairman:** Your colleague is in charge of implementation at one of the banks. What is your call on it? Do you think the GST is going to translate into higher service charges at the National Bank?

[Translation]

**Le président:** Vous réalisez donc 4 milliards de bénéfices, et votre facture pour la TPS s'élève à 300 millions de dollars.

**M. Cooper:** Peut-être 300 millions de dollars, selon la somme qu'il nous est possible de répercuter sur les clients ou les économies qui proviendraient de la suppression de la taxe fédérale de vente.

**Le président:** Trois cents millions de dollars est donc le chiffre maximal, mais pourrait-il être inférieur?

**M. Cooper:** Il pourrait être considérablement supérieur. Tout dépend de la quantité de produits et services consommés par l'industrie en expansion, de la fourniture de services juridiques, de services de vérification, de services d'ordinateurs.

**Le président:** J'aimerais simplement replacer la question dans son contexte: sur 4 milliards de dollars, est-ce que 300 millions de dollars représentent une somme considérable ou une somme modeste? Est-ce suffisant pour vous faire envisager d'augmenter les tarifs aux consommateurs, alors que vous réalisez 4 milliards de dollars en bénéfices? Est-ce là ce que vous êtes en train de nous dire?

**M. Cooper:** Tout d'abord, il ne faut pas oublier en parlant de bénéfices, qu'il s'agit d'un rendement du capital. Quand on parle de chiffres bruts, il faut les voir par rapport aux sommes investies par les Canadiens dans ces institutions financières. En termes absolus, si la taxe était relative vous prendriez probablement en considération nos frais autres que d'intérêts, et effectivement elle ne constitue pas un élément important; elle représente probablement environ 1 p. 100 de nos frais autres que d'intérêts.

**Le président:** Vous avez dit que l'une des options que vous envisagez est d'augmenter les frais de vos services aux consommateurs, bien que cela vous paraisse un coût supplémentaire minime.

**M. Cooper:** J'ai dit que c'était l'une des trois options. Quand les coûts augmentent, nous n'avons que trois options réelles: Faire supporter l'augmentation par les investisseurs, qui se comptent par milliers, sinon par millions. Ils doivent soit supporter le coût que vous mentionniez, soit le répercuter. Seuls les gens payent des taxes c'est la réalité, c'est donc soit aux actionnaires soit aux clients de la faire.

**Le président:** Pour quelle option vous déciderez-vous?

**M. Cooper:** C'est là que nous sommes dans l'embarras. Il est clair que...

**Le président:** Nous examinons l'effet de la TPS sur les consommateurs, c'est pourquoi une indication de la voie que vous comptez suivre nous serait fort utile.

**M. Cooper:** Je n'en sais rien. Chaque institution financière devra déterminer si les conditions d'un marché très compétitif lui permettent d'augmenter les prix; dans certains cas, ce serait très difficile.

**Le président:** Votre collègue est chargé de la mise en application de la TPS dans l'une des banques. Quel est votre avis? Pensez-vous que la TPS va faire augmenter le coût des services à la Banque nationale?

[Texte]

**Mme Josée Bleau** (directrice adjointe, Service de la fiscalité, Banque Nationale du Canada, Association des banquiers canadiens): C'est difficile à dire actuellement. La Banque Nationale, comme toutes les autres banques, est en train d'examiner la situation et d'évaluer les coûts additionnels et la façon dont ces coûts peuvent être assumés ou transférés dans la tarification, dans les services, dans la marge d'intérêt. C'est un exercice que les banques sont en train de faire actuellement, et je ne suis pas en mesure de dire ce que sera la décision finale.

**Le président:** À quelle date cette décision sera-t-elle prise?

**Mme Bleau:** Normalement, les institutions financières publient des listes de tarification révisées en date du début de leur exercice financier. Donc, ce serait le 1<sup>er</sup> novembre prochain.

**The Chairman:** I hope the GST is not used as an excuse to raise service charges at the banks. It would be most interesting to see that.

**Mr. LeBlanc:** In your brief you mention that you support a value-added tax system, but one applied in an equitable manner. What would that look like, given that you think this is not applied in an equitable manner? What would an equitable value-added tax look like from your perspective?

**Mr. Cooper:** In the purest sense of a value-added tax, all goods and services, without exception, are treated in exactly the same manner, i.e. they are all taxable. We are beyond that point and therefore we have to deal with the environment we currently face.

The point of our being here today is to demonstrate that the financial institutions—not just banks but financial institutions—are going to have a significant problem. The presumption that we can simply pass on price increases to our consumers is simply a non-starter. We are not the only players in this extremely competitive market, and the reality is that it will be very difficult for financial institutions to pass this tax through to the ultimate consumer, which would be the desired effect of any fair taxation system.

• 2005

**Mr. LeBlanc:** In the competitive markets in which you operate, if you are going to have to absorb the tax and if consumers will not have to bear the tax in your case, how will services be affected in the financial community?

**Mr. Cooper:** Competition will dictate how services will be affected, in the same way as competition will dictate whether it is possible for financial institutions, be they large or be they very small with few or no options, and how they will manage the tax. Nobody knows.

**Mr. LeBlanc:** Will financial institutions go broke?

**Mr. Cooper:** As a result of this tax?

**Mr. LeBlanc:** Yes.

**Mr. Cooper:** I could not tell you with respect—

[Traduction]

**Mrs. Josée Bleau** (Assistant Director, Taxation Services, National Bank of Canada, Canadian Bankers' Association): It is difficult to say. The National Bank, like all the other banking institutions, is examining the situation and assessing the additional costs and the way in which they can be passed through or carried over in the pricing, in the services, in the interest served. The banks are currently doing that exercise and I am not in a position to tell you what their final decision will be.

**The Chairman:** When will that decision be made?

**Mrs. Bleau:** The financial institutions usually publish their revised pricing lists at the beginning of their financial year, so that would be on the first of November.

**Le président:** J'espère que les banques ne se serviront pas de la TPS comme prétexte pour augmenter les frais de leurs services. Ce serait intéressant si elles le faisaient.

**M. LeBlanc:** Vous disiez, dans votre mémoire, que vous êtes en faveur d'une taxe à la valeur ajoutée, à condition qu'elle soit équitablement appliquée. Sous quelle forme l'envisageriez-vous, puisque vous considérez que la TPS n'est pas équitable? Quelle forme devrait prendre une taxe à la valeur ajoutée pour que vous la jugiez équitable?

**M. Cooper:** Une taxe à la valeur ajoutée, au sens réel du mot, s'applique à tous les produits et services sans exception, elle les traite tous de la même façon, c'est-à-dire que tous sont passibles de cette taxe. Ce n'est pas ce qui s'est produit et c'est pourquoi nous nous trouvons confrontés au problème actuel.

Si nous comparaissons aujourd'hui devant vous, c'est pour vous prouver que les institutions financières, et pas seulement les banques, vont être confrontées à un grave problème. Il est simpliste de penser qu'il nous suffira de répercuter l'augmentation des prix sur nos consommateurs. Nous ne sommes pas les seuls acteurs sur ce terrain où la concurrence est acharnée et les institutions financières auront beaucoup de mal à répercuter cette taxe sur le consommateur final, ce qui aurait dû être l'objectif de tout système de taxation équitable.

**M. LeBlanc:** Vu la concurrence à laquelle vous faites face, si vous devez absorber la taxe et si les consommateurs n'ont pas à en porter le poids, quelle incidence cela aura-t-il sur les services dans le monde des finances?

**M. Cooper:** C'est la concurrence qui déterminera l'impact sur les services de la même façon qu'elle déterminera ce qui est possible pour les institutions financières, qu'elles soient grandes ou petites, qu'elles aient d'autres options ou non, et elle dira aussi comment elles gèreront ce système. Personne ne le sait.

**M. LeBlanc:** Est-ce que des institutions financières vont faire faillite?

**M. Cooper:** Par suite de cette taxe?

**M. LeBlanc:** Oui.

**M. Cooper:** Je ne peux pas vous dire si. . .

[Text]

**Mr. LeBlanc:** I am trying to get a sense of what kind of services... Either there will be an increase in cost to the consumer, which is part of the concern of this committee, or a reduction in services if the shareholders, who are another form of consumer, do not bear the cost. There will be a reduction in services and I am trying to obtain more precision on what that reduction would be.

**Mr. Cooper:** What the reduction might be would vary quite significantly, depending on the financial institution. As I said, there are three options. I do not know which of those options would be pursued.

It might be that certain institutions will have to look at this tax as an addition to the more than \$2 billion that the banks paid in income tax and capital taxes this year against the profits they did make. Others, and small institutions in particular, might find that additional cost very difficult to absorb, but they have few options.

Perhaps they will be forced to try to directly pass the tax on in price increases. If they are operating in only one market they would have little choice, if the market allowed them to do it. But they will be in competition with many other financial institutions. So it is extremely difficult to say at this point what that impact or effect will be.

**Mr. Rodriguez:** I find this to be passing strange and I do not understand. The bill has been passed and is sitting in the Senate. You say in your last paragraph of the letter, in conclusion:

we hope that this information on how the Goods and Services Tax affects Canadian consumers of financial services is useful.

You have not told us a damn thing. How is that useful to me? What have I learned? What have you learned? We have not learned a thing.

**Mr. Cooper:** Perhaps you have learned about the quandary the financial institutions are in. You are asking what the consequence is with respect to the price implications for the consumers of financial goods and we came here to tell you that, to the best of our knowledge, the market will determine what those price consequences will be.

**Mr. Rodriguez:** The Bankers' Association has nothing to do with the matter because each of your banks, such as the Canadian Imperial Bank of Commerce and the Royal Bank of Canada, determine their own practice.

**Mr. Cooper:** That is absolutely correct.

**Mr. Rodriguez:** So you have nothing to say in that regard.

**Mr. Cooper:** That is right.

**Mr. Rodriguez:** We can only go by what you said to the finance committee on page 2 of your brief, which was dated September 20, 1989, where you talk about the banks. In item 2 you say:

The banks have never been advocates of the exemption of intermediation services...

Then you continue, two paragraphs down:

[Translation]

**M. LeBlanc:** J'essaye d'avoir une idée du type de services... Soit il y aura une augmentation de prix pour le consommateur, ce qui est un des éléments préoccupant notre comité, ou une réduction dans les services si les actionnaires, qui sont eux aussi des consommateurs, n'assument pas les coûts correspondants. Il y aura une réduction des services et je voudrais savoir de façon plus précise en quoi elle va consister.

**M. Cooper:** Cette réduction pourra varier considérablement d'une institution financière à l'autre. Comme je l'ai dit, il y a trois options. Je ne sais pas laquelle prévaudra.

Certaines institutions devront peut-être considérer cette taxe comme un supplément au plus de deux milliards de dollars que les banques ont payé cette année en impôt sur le revenu et en impôt sur le capital face aux profits réalisés. D'autres, les petits établissements en particulier, auront peut-être beaucoup de mal à faire face à ce coût supplémentaire, mais ils n'auront guère le choix.

Ils seront peut-être forcés de transmettre directement cette taxe sous forme d'une augmentation des prix. S'ils n'opèrent que sur un seul marché, ils ne pourront pas faire autrement, si le marché le leur permet. Mais ils affronteront la concurrence de nombreuses autres institutions financières. Il est donc extrêmement difficile de dire dès maintenant ce que cela aura comme impact ou comme effet.

**M. Rodriguez:** Je trouve cela vraiment étrange, je ne comprends pas. Le projet de loi a été adopté, il a été transmis au Sénat. Vous nous dites au dernier paragraphe de votre lettre, en conclusion:

Nous espérons que ces renseignements sur la façon dont la TPS touchera les consommateurs canadiens de services financiers nous seront utiles.

Vous ne nous avez rien dit de précis. En quoi cela peut-il nous servir? Qu'est-ce que j'ai appris? Qu'est-ce que vous avez appris? Nous n'avons rien appris.

**M. Cooper:** Peut-être cela vous a-t-il mis au courant des difficultés auxquelles font face les institutions financières. Vous voulez savoir quelle conséquence cela peut avoir en matière de prix pour les consommateurs de produits financiers, et nous sommes venus vous dire que, que nous sachions, c'est le marché qui déterminera l'évolution des prix.

**M. Rodriguez:** L'Association des banquiers n'a rien à voir dans cette affaire parce que chacune de vos banques, que ce soit la Banque canadienne impériale de commerce ou la Banque royale du Canada, établit ses propres pratiques.

**M. Cooper:** C'est absolument exact.

**M. Rodriguez:** Donc vous n'avez rien à dire dans ce domaine.

**M. Cooper:** C'est exact.

**M. Rodriguez:** Nous pouvons seulement nous appuyer sur ce que vous avez dit au Comité des finances à la page 2 de votre mémoire en date du 20 septembre 1989, quand vous parlez des banques. Au point 2, vous dites:

Les banques n'ont jamais été en faveur des services d'intermédiation...

Puis, deux paragraphes plus loin, vous ajoutez:



## [Texte]

The GST becomes a hidden tax when irrecoverable input taxes are passed through to clients in higher prices.

That statement clearly indicates that this is the way the Bankers' Association sees the situation as being headed, in that we will have higher prices, which mean higher service charges. Is not that a fact?

• 2010

**Mr. Cooper:** I would say, no, it is not a fact. I would say that, as was pointed out in the course of that brief, which was before the final form of the tax took place, the reference there was to the fact that there would not be intercorporate exemption for transactions between wholly owned subsidiaries and the parent.

As you know, the banks will be forced to do virtually all of their mortgage business in subsidiaries, and the result at that time of Finance's resistance to allowing an exemption for intercorporate transactions would have been a dramatic compounding of the tax in the mortgage market, because all of the services are done in the banks and, therefore, all of the labour costs associated with collecting of deposits and the making of loans would have been heaped onto mortgage product. If that had been the case for all of the financial institutions in this country, it quite probably would have resulted in increased mortgage costs. However, that problem has been eradicated.

**Mr. Rodriguez:** In the letter on page 2 you point out that:

The banks project that the GST will increase their net sales tax burden by \$100 million to \$200 million, assuming a full MST pass-through.

Everything we have heard here is that nobody is guaranteeing that there will be a 100% GST pass-through. But even if you do pass through something, you say it should be visible.

**Mr. Cooper:** That is correct.

**Mr. Rodriguez:** They are invisible. If the banks do decide that they are going to pass this GST on to their customers through higher service charges, how are you going to make this GST visible? Is it going to be 7% on 50¢?

**Mr. Cooper:** In the context of those charges that are taxable, we believe that where a product or a service is taxable the GST component should be quite clearly made known.

**Mr. Rodriguez:** There are very few services that are going to have the GST applied to them. Is that not correct?

**Mr. Cooper:** You are absolutely correct.

**Mr. Rodriguez:** To the vast majority of the services the bank provides to its customers, GST does not apply.

**Mr. Cooper:** That is correct.

**Mr. Rodriguez:** But if you do not swallow \$100 million to \$200 million in GST, you have to pass it on.

**Mr. Cooper:** That is correct.

## [Traduction]

La TPS devient un impôt caché lorsque des taxes non récupérables sur les intrants sont transmises aux clients sous forme de prix plus élevés.

Cette déclaration montre clairement dans quel sens l'Association des banquiers prévoit qu'évoluera la situation, c'est-à-dire que nous aurons des prix plus élevés, c'est-à-dire des frais de service plus élevés, n'est-ce pas?

**M. Cooper:** Je vous répondrai non. Comme on le signalait dans ce mémoire, rédigé avant que cette taxe n'ait pris sa forme définitive, je dirais qu'il s'agissait là du fait qu'il n'y aurait pas d'exonération intersociétés pour les transactions entre une maison mère et les filiales lui appartenant.

Comme vous le savez, les banques seront forcées d'effectuer pratiquement toutes leurs activités hypothécaires par l'intermédiaire de filiales et, le ministère des Finances n'étant pas prêt à accorder une exonération sur les transactions intersociétés, cela aurait entraîné une énorme accumulation de cette taxe dans le marché hypothécaire du fait que tous les services sont effectués dans les banques et que, donc, tous les frais de main-d'oeuvre correspondant à la collecte des dépôts et à l'octroi d'emprunts auraient été rajoutés à l'hypothèque. Si cela avait été le cas pour l'ensemble des institutions financières de notre pays, cela aurait probablement entraîné une augmentation du coût des hypothèques. Ce problème a toutefois été réglé.

**M. Rodriguez:** A la page 2 de la lettre, vous signalez que:

Les banques prévoient que la TPS augmentera leur fardeau fiscal net de 100 à 200 millions de dollars, en supposant que l'épargne fiscale prévue se concrétise.

D'après tout ce que nous entendons ici, personne ne garantit que cette épargne fiscale se concrétisera. Mais même si ce devait être le cas, vous dites qu'il faudrait que ce soit visible.

**M. Cooper:** C'est exact.

**M. Rodriguez:** C'est invisible. Si les banques décident de transmettre cette TPS à leurs clients sous forme de frais de services plus élevés, comment ferez-vous en sorte que cette TPS soit visible? Vous pratiquerez une majoration de 7 p. 100 sur 50 cents?

**M. Cooper:** Pour ce qui a trait aux frais taxables, nous pensons que lorsqu'un produit ou un service est taxable, la partie correspondant à la TPS devrait être identifiée très clairement.

**M. Rodriguez:** Il y a très peu de services auxquels la TPS sera appliquée, n'est-ce pas?

**M. Cooper:** Vous avez tout à fait raison.

**M. Rodriguez:** La TPS ne s'applique pas à la grande majorité des services que la banque offre à ses clients.

**M. Cooper:** C'est exact.

**M. Rodriguez:** Mais si vous n'absorbez pas cette somme de 100 ou 200 millions de dollars de TPS, vous devrez la répercuter ailleurs.

**M. Cooper:** C'est exact.

[Text]

**Mr. Rodriguez:** So if you are going to pass it on in higher service charges, then you have violated the whole principle of the fact that you were exempt on the majority of bank service charges.

**Mr. Cooper:** Excuse me, Mr. Rodriguez, it is not the banks that have been exempt on any of these services; it is the customers who are exempt.

**Mr. Rodriguez:** That is my point.

**Mr. Cooper:** Ergo, we lose the—

**Mr. Rodriguez:** So why are you going through the back door putting the tax on them?

**Mr. Cooper:** We are not going through the back door, Mr. Rodriguez, at all. It is but yet one other option. The tax, I would suggest once again, is to be borne by consumers. The fact of the matter is that a very large element of our business is deemed financial intermediation which will give rise to no input credit—

**Mr. Rodriguez:** Let us get this very straight. You say that the customer, the consumer, is the one to be taxed.

**Mr. Cooper:** I do not say that, Mr. Rodriguez. That, I believe, is the intent of the GST.

**Mr. Rodriguez:** That is correct, and the government has said that the vast majority of services consumers buy from the bank, such as their service charge on their deposit box, I think that is taxable—

**Mr. Cooper:** That is taxable.

**Mr. Rodriguez:** That is taxable. Let us pick one example. They are writing a cheque over \$6 or \$10, or whatever the base number is—

**Mr. Cooper:** No, writing a cheque is financial intermediation. That is deemed to be part of intermediation. Selling of cheques, special cheques, or designer cheques or whatever you want, that is deemed to be a taxable service.

**Mr. Rodriguez:** Yes, but the ones that are not deemed to be taxable. If you are going to increase the charges on those services that the consumer pays, then in fact he is paying GST on services on which the government said the consumer was not going to pay.

**Mr. Cooper:** That perhaps is the case. However—

**Mr. Rodriguez:** No, that is the case.

• 2015

**Mr. Cooper:** No. I will repeat once again: that would be the case only if the market allowed the pass-through of this tax.

**Mr. Rodriguez:** What do you mean? What market are you telling me about?

**Mr. Cooper:** I am talking about the financial institutions competing hotly with one another in the marketplace.

**Mr. Rodriguez:** Where is this happening?

**The Chairman:** I sense we do not want to get into that right now, Mr. Rodriguez. So we will go to Mr. Fontaine.

[Translation]

**M. Rodriguez:** Donc, si vous la répercutez sous forme de frais de service plus élevés, vous aurez alors agi à l'encontre du principe même suivant lequel vous avez une exonération pour la majorité des frais de services bancaires.

**M. Cooper:** Excusez-moi, monsieur Rodriguez, ce n'est pas les banques qui ont reçu une exonération pour ces services, ce sont des consommateurs.

**M. Rodriguez:** Justement.

**M. Cooper:** Donc, nous perdons. . .

**M. Rodriguez:** Pourquoi est-ce que vous essayez alors d'appliquer cette taxe en cachette?

**M. Cooper:** Nous ne faisons rien en cachette, monsieur Rodriguez. Pas du tout. Ce n'est qu'une possibilité parmi d'autres. Je le répète, la taxe doit être assumée par les consommateurs. Le fait est qu'une bonne part de nos activités est considérée comme représentant une intermédiation financière qui ne donnera pas lieu à un crédit sur intrants. . .

**M. Rodriguez:** Voyons les choses bien clairement. Vous dites que c'est le client, le consommateur, qui doit assumer la taxe.

**M. Cooper:** Ce n'est pas ce que j'ai dit, monsieur Rodriguez, mais plutôt ce qui me paraît être l'intention de cette TPS.

**M. Rodriguez:** C'est exact et le gouvernement dit que la grande majorité des services que les consommateurs achètent aux banques, par exemple pour la location d'un coffret de sécurité, sont, je crois, imposables. . .

**M. Cooper:** C'est impossible.

**M. Rodriguez:** C'est impossible. Prenons un exemple. Quelqu'un prépare un chèque dépassant 6\$ ou 10\$, ou la somme minimum. . .

**M. Cooper:** Non, l'établissement d'un chèque constitue une intermédiation financière, cela en fait partie. La vente de chèques, des chèques spéciaux, illustrés, que sais-je encore, ça, c'est un service taxable.

**M. Rodriguez:** Oui, mais ceux qui ne sont pas considérés comme taxables. Si vous augmentez les frais de ces services payés par le consommateur, il paiera donc en fait la TPS sur des services pour lesquels le gouvernement a dit qu'il n'avait pas à la payer.

**M. Cooper:** C'est peut-être le cas, mais. . .

**M. Rodriguez:** Non, c'est le cas.

**M. Cooper:** Non, je le répète: cela ne serait le cas que si le marché autorisait la transmission de cette taxe.

**M. Rodriguez:** Que voulez-vous dire? De quel marché parlez-vous?

**M. Cooper:** Je fais référence au fait que les institutions financières se livrent une vive concurrence sur le marché.

**M. Rodriguez:** Où donc?

**Le président:** Je pense que nous ne voulons pas nous pencher sur cette question maintenant, monsieur Rodriguez. Nous allons donc passer à M. Fontaine.

[Texte]

**Mr. Fontaine:** Dans votre lettre, vous dites clairement que vous favorisez la mise en place de la TPS. Vous représentez de très grandes banques. Si vous êtes en faveur de la TPS, je présume que c'est parce que vous anticipez une augmentation du produit national brut. Est-ce bien cela?

**Mr. Cooper:** That is correct, yes.

**Mr. Fontaine:** S'il y a une augmentation du produit national brut, cela va sans doute se refléter sur le volume de votre chiffre d'affaires comme agents financiers intermédiaires. Cela va augmenter votre volume d'affaires, n'est-ce pas?

**Mr. Cooper:** That is possible, yes.

**Mr. Fontaine:** Il y a six ou sept grandes banques au pays. Vous êtes donc très sensibles à l'augmentation ou à la diminution de la prospérité du pays. Est-ce qu'on doit tenir pour acquis qu'actuellement vous fonctionnez à 100 p. 100 de vos capacités au niveau de l'utilisation de vos ressources, humaines, technologiques ou autres?

**Mr. Cooper:** I could not comment on whether the entire industry was operating at maximum efficiency.

**Mr. Fontaine:** Est-ce qu'on peut demander à la représentante de la Banque Nationale si sa banque fonctionne à 100 p. 100 de sa capacité?

**Mme Bleau:** Si je me fie à mon expérience, elle fonctionne au moins à 100 p. 100.

**Mr. Fontaine:** Vous fonctionnez au moins à 100 p. 100 de votre capacité, dites-vous? Utilisez-vous au maximum vos ressources?

**Mme Bleau:** Depuis quelques années, il y a eu beaucoup de contrôles au niveau des coûts. À mon sens, il n'y pas beaucoup de ressources inutilisées dans les banques.

**Mr. Fontaine:** S'il y a une augmentation du volume d'affaires, comme cela vient d'être admis, vous pourriez répartir au moins vos frais fixes sur un plus grand volume de services.

**Mme Bleau:** Les frais fixes augmenteront peut-être.

**Mr. Fontaine:** Êtes-vous aussi rendus à la limite de l'utilisation de vos frais fixes? J'ai du mal à assimiler cela.

**Mme Bleau:** Je peux vous faire des commentaires généraux. Je n'ai pas fait d'études spécifiques à ce sujet. Comme ce n'est pas mon rôle de faire des analyses de coûts à l'intérieur de la Banque, je peux difficilement répondre à votre question.

**Mr. Fontaine:** Monsieur le président, je prétends que l'augmentation du volume d'affaires va faire en sorte que certains coûts de ces institutions financières seront répartis sur une plus large assiette, ce qui va largement compenser les augmentations de taxe prévues de 100 millions à 200 millions de dollars.

**Mr. Taylor:** I am getting a bit concerned. We have had quite a few hearings now, and while I have not been here for all of them, I have read most of the transcripts that have been printed so far. We have been sitting here since 3.30 p.m. listening to witness after witness. We keep hearing hypothetical responses, very little in the way of specifics. The bill has been in front of us for a considerable period. The bill in fact has been passed through the House of Commons. The

[Traduction]

**Mr. Fontaine:** You state very clearly in your letter that you favour the implementation of the GST. I take it that you favour the GST because you anticipate an increase in the GNP. Is that correct?

**M. Cooper:** C'est cela.

**Mr. Fontaine:** If the GNP increases, this will probably have an impact on the volume of your operations as intermediate financial agents. This will increase your sales volume, don't you think so?

**M. Cooper:** C'est en effet possible.

**Mr. Fontaine:** There are some six or seven large banks in the country. You are therefore very sensitive to an increase or decrease in the wealth of the country. Can we take it for granted that you are currently operating at 100% level of capacity with regards to the utilization of your human, technological resources?

**M. Cooper:** Je ne peux pas vous dire si l'ensemble de notre secteur fonctionne à 100 p. 100 de sa capacité.

**Mr. Fontaine:** Can we ask the representative of the National Bank whether her bank is operating at 100% efficiency?

**Mrs. Bleau:** According to my experience, we are operating at least at 100% efficiency.

**Mr. Fontaine:** You are saying that you are operating at at least 100% efficiency. Do you make the best possible use of your resources?

**Mrs. Bleau:** In the last few years we have introduced many procedures to increase cost-control. I don't think there are many unused resources in the banks.

**Mr. Fontaine:** If there has been an increase in the sales volume, as it has just been admitted, you might at least spread your operating costs on the larger volume of services.

**Mrs. Bleau:** Operating costs might also increase.

**Mr. Fontaine:** Have you also reached the limit with regards to the utilization of your operating costs? I have a hard time understanding that.

**Mrs. Bleau:** I can only comment in general terms. I have not made any specific studies of this. Since internal cost analysis is not part of my mandate within the bank, it is difficult for me to answer your question.

**Mr. Fontaine:** Mr. Chairman, I think that the increase in the sales volume will enable some of the cost incurred by financial institutions to be spread over a larger base which would largely compensate for the projected tax increases of some \$100 million to \$200 million.

**M. Taylor:** Cela m'inquiète un peu. On a déjà eu bon nombre d'audiences et, même si je n'ai pas assisté à toutes, j'ai lu la plupart des comptes rendus parus jusqu'à présent. Nous sommes ici depuis 15h30 et avons entendu plusieurs témoins. Nous ne recevons que des réponses hypothétiques, et très peu de détails. Ce projet de loi nous a été soumis depuis longtemps, il a même déjà été adopté par la Chambre des communes. Le gouvernement a signalé qu'il n'accepterait



[Text]

government have indicated that they will not accept any amendments from the Senate, and yet we have witness after witness telling us they are not sure what they are going to do. They do not know how the industry is going to react. I am quite concerned about this, because I would expect that there would be a lot more specifics out there.

To the witness, when is it that actual, specific decisions are going to be made with respect to pricing of services and reaction to the implementation of the GST?

**Mr. Cooper:** The first thing is that the final details, frankly, of the actual list of what is taxable and what is not taxable and the extent of the intercorporate transfer of what will qualify as being exempt are not known. Therefore we are not sure of the extent of the cost consequence we will then have to deal with.

• 2020

**Mr. Taylor:** Has the government failed you, then? Have you not been provided with this information on which to make decisions?

**Mr. Cooper:** We are in the process of a series of continuous meetings with the government, trying to find out, with our input and feedback, what the final details will be. At this point, they are not all finalized.

**Mr. Taylor:** You have said today that it is possible you will not be rebated on perhaps as much as \$300 million in goods and services tax paid. In your letter, you talk about \$100 million to \$200 million. Those are big numbers; however, the chairman has alluded to their being insignificant. I think the difference between 100 and 300 is significant. On what are you basing this calculation? Are these new chairs you are buying for all the banks across the country, tables, uniforms for tellers, or what?

**Mr. Cooper:** I can assure you that \$300 million is also a very large number to the financial institutions. The \$300 million is our best guess. When we look at the broad application of the goods and services tax to the facilities we are developing—computer facilities, uniforms, furniture, plus legal fees and all of the services that heretofore have never been taxed—we estimate that would be very conservatively \$300 million to \$350 million.

As best we can ascertain, the amount of the federal manufacturers sales tax that is contained in the price of goods we currently acquire in doing developments, in buying computers, etc., we estimate to be somewhere in the neighbourhood of \$100 million to \$150 million. Therefore, we have said if there is a full pass-through of the savings by the elimination of the sales tax, the net impact for our industry will be in the \$200 million range.

**Mr. Taylor:** That is what you are going to have to make up. You are going to pass that cost on to the consumer somehow.

[Translation]

aucun amendement de la part du Sénat et nous avons pourtant toutes sortes de témoins qui nous disent qu'ils ne savent pas encore vraiment ce qu'ils vont faire. Ils ne savent pas comment leur secteur va réagir. Cela m'inquiète parce que j'aurais pensé que les choses seraient déjà beaucoup plus précises.

Je demanderais donc au témoin quand des décisions concrètes, précises seront prises pour ce qui a trait à la tarification des services et aux réactions face à l'application de la TPS?

**M. Cooper:** Je dirais d'abord que, à vrai dire, on ne connaît pas encore la liste définitive de ce qui est taxable ou non taxable ni la mesure dans laquelle certaines transactions intersociétés pourront être exonérées. Nous ne pouvons donc pas savoir à quoi nous devons nous attendre en matière de conséquences sur nos coûts.

**M. Taylor:** Le gouvernement vous a-t-il donc laissé tomber? N'avez-vous pas reçu de renseignements vous permettant de prendre des décisions?

**M. Cooper:** Nous sommes en train d'avoir des réunions régulières avec le gouvernement pour essayer de savoir, en apportant notre contribution, ce que seront les détails définitifs. Mais, pour le moment, rien n'est encore établi.

**M. Taylor:** Vous avez dit aujourd'hui qu'il était possible que vous ne receviez pas de ristourne sur une somme pouvant atteindre jusqu'à 300 millions de dollars payés pour la TPS. Dans votre lettre, vous parlez d'une somme allant de 100 à 200 millions de dollars. Ce sont de gros chiffres; le président a pourtant dit qu'ils ne voulaient pas dire grand-chose. Je pense qu'il y a une différence importante entre 100 et 300. Sur quoi basez-vous ces calculs? S'agit-il de nouvelles chaises que vous achetez pour les banques de l'ensemble du pays, de tables, d'uniformes pour le personnel ou quoi?

**M. Cooper:** Je peux vous assurer que 300 millions de dollars représentent une très grosse somme également pour les institutions financières. Ce chiffre de 300 millions de dollars est l'estimation qui nous paraît la plus raisonnable. Si nous envisageons une application générale de la TPS aux installations que nous créons—équipement informatique, uniformes, mobilier ainsi que les frais d'avocat ou tous les autres services qui jusqu'à présent n'étaient pas imposés—nous pensons que le chiffre sera d'au moins 300 ou 350 millions de dollars.

Pour autant que nous puissions le calculer, nous pensons que le montant de taxe fédérale de vente contenue dans le prix des biens que nous achetons à l'heure actuelle quand nous installons un bureau, nous achetons des ordinateurs, etc., se monte à environ 100 à 150 millions de dollars. Nous pensons donc que si l'épargne fiscale découlant de la suppression de la taxe de vente est totalement répercutée, l'impact total pour notre secteur d'activités se montera à environ 200 millions de dollars.

**M. Taylor:** C'est ce que vous devrez rattraper. Vous allez transmettre ce coût d'une façon ou d'une autre aux consommateurs.

[Texte]

**Mr. Cooper:** You say "pass on to the consumer", but that is not what I said. I will repeat this once again. We will bear an additional cost, in the net of about \$200 million. Either our shareholders will have to absorb it or take the loss, or somehow we will have to pass that tax on, if it is possible.

I will repeat this once again. The presumption that financial institutions can unilaterally go out there and increase costs is simply not right. You cannot bear that out at all.

**The Chairman:** I have seen them do it.

**M. Larrivée (Joliette):** Mon collègue néo-démocrate, M. Taylor, a dit qu'aucun témoin ne nous a confirmé quoi que ce soit. Tous les témoins n'ont fait qu'avancer des hypothèses, dit-il: On ne sait pas; peut-être bien qu'on va la transmettre.

J'ai entendu plusieurs témoignages et je peux témoigner du contraire. Plusieurs témoins nous ont dit que la taxe disparaîtra certainement. Bien sûr, on ne peut pas fixer des prix un an à l'avance sans savoir ce qui va se produire. Il y a trop de choses qui peuvent intervenir et modifier les prix. Mais une chose est certaine, et on le dit depuis le départ: on a, au Canada, un système extrêmement compétitif. Tous les gens d'affaires sont en mesure de nous confirmer que le marché règle le cas des gens trop gourmands.

• 2025

On peut peut-être éliminer les industries de biens très coûteux qui ont une clientèle très restreinte qui achète à n'importe quel prix, mais ce n'est pas le cas de la population en général. Monsieur Taylor, j'espère que vous allez demeurer avec nous pour le prochain témoin qui va nous confirmer que son industrie est très compétitive et qu'on ne peut pas se permettre, sur le marché canadien, sauf dans des cas exceptionnels, de ne pas réagir et de ne pas transmettre au consommateur le bénéfice de la disparition de l'ancienne taxe.

Quand il a été question de la compétitivité dans le domaine financier, on a semblé mettre en doute le fait qu'il y a de la concurrence au Canada. J'aimerais avoir vos commentaires là-dessus.

**Mr. Cooper:** I think probably the best example of competition in the financial sector today with respect to the consumer is the mortgage market. The mortgage market is the fastest growing area in the portfolios of the financial institutions. I think it grew something like \$30 billion net last year.

The rates available to consumers in Canada are less than prime, and have been that way for some time in Canada. When you compare that with any other market, be it the United States or the U.K., it is reflective of how hot the competition is. The margin in that market for all institutions, including the banks, is extremely, extremely thin. And when you talk about the most important market to the average consumer, the mortgage market is a clear indication of the extent of that competition in Canada.

**The Chairman:** We have had a lot of testimony here today. The Business Council on National Issues indicated that it had instructed all its members to pass through to consumers all benefits they could identify from the

[Traduction]

**M. Cooper:** Vous dites «transmettre aux consommateurs», mais ce n'est pas ce que j'ai dit. Je le répète. Nous devons assumer un coût supplémentaire d'environ 200 millions de dollars. Soit nos actionnaires devront l'absorber ou subir cette perte, soit nous aurons à répercuter cette taxe, si c'est possible.

Je le répète encore. L'idée suivant laquelle des institutions financières pourraient unilatéralement se mettre à augmenter les coûts est tout à fait fausse. Il n'y a aucun élément qui prouve une chose pareille.

**Le président:** Je les ai vues le faire.

**Mr. Larrivée (Joliette):** My NDP colleague, Mr. Taylor, said that no witness had confirmed anything. We have heard nothing from them but hypothetical responses or so he says: we don't know; maybe we'll pass it on.

I have heard several witnesses and I can testify to the opposite. Several witnesses have told us that the tax will certainly disappear. Prices can certainly not be established one year in advance without knowing what is going to happen. Too many things might occur and modify costs. However, one thing is certain and it has been said from the start: our system in Canada is highly competitive. All business people are able to confirm that the market won't let anybody become too greedy.

We may eliminate some industries of luxury products which have a very limited number of customers who will buy, whatever the price. But it is not the case of the general public. Mr. Taylor, I hope you will stay with us for the next witness who will confirm that his industry is very competitive and that on the Canadian market, except in exceptional cases, we have no choice but to respond and to forward to the consumer, the benefit of the removal of the sales tax.

When we talked about competitiveness in the financial sector, some have expressed skepticism about competition in Canada. I would like to have your comments on that.

**M. Cooper:** Je pense que le meilleur exemple actuel de concurrence dans le secteur financier pour le consommateur est le marché des hypothèques. C'est dans ce domaine que la croissance est la plus forte pour le portefeuille des établissements financiers. Je crois que la croissance nette pour l'année dernière était de 30 milliards de dollars.

Les taux d'intérêt offerts aux consommateurs canadiens sont inférieurs aux taux préférentiels et cela, depuis quelque temps. Si l'on compare avec la situation d'autres marchés, que ce soit celui des États-Unis ou de la Grande-Bretagne, on voit que cela provient d'une très forte concurrence. Dans ce marché, tous les établissements, y compris les banques, ont de très faibles marges. Et puisqu'il s'agit du marché le plus important pour le consommateur moyen, ce marché des hypothèques démontre clairement l'importance de la concurrence au Canada.

**Le président:** Nous avons reçu beaucoup de témoins aujourd'hui. Le Conseil canadien des chefs d'entreprises a déclaré qu'il avait demandé à tous ses membres de faire profiter les consommateurs de tous les avantages qu'on



[Text]

elimination of the federal sales tax. The Canadian Manufacturers' Association did somewhat the same thing just a little while ago. Does the Canadian Bankers' Association have any message for its members?

**Mr. Cooper:** Mr. Chairman, with all due respect, those other institutions and those other groups you are talking about have a mechanism whereby they can receive the full benefit of the removal of the manufacturers sales tax. They get full credits for the inputs they pay under the GST. What I have tried to demonstrate is that the financial institution sector is not in that category. It is not a question of our being able to pass through a benefit. This is a question of the financial institutions in this country having to bear yet again another unique tax.

**The Chairman:** Thank you very much. We appreciate your taking the time to come here this evening to tell us your interesting story.

Our next witness is Mr. Luton, President of WCI Canada Inc. Mr. Luton, welcome to our committee. Thank you for taking the time to come. We appreciate the effort you have put into being here, your brief, and so on.

**Mr. Bill C. Luton (President, WCI Canada Inc.):** Mr. Chairman, members of the committee, thank you very much for the opportunity to speak to you today. With me is Richard Laba, who is our vice-president and controller.

• 2030

WCI Canada is a name with which you are probably not familiar. We are a manufacturer of household appliances such as refrigerators, freezers, stoves, and washing machines, which we sell under brand names you will recognize: Frigidaire, Kelvinator, White-Westinghouse, and General Freezer. In addition, we make products for major retailers to sell under their brand names, such as Eaton-Viking, Sears Kenmore, and Beau\*mark for the Bay and Simpsons.

We have two factories in Canada, one in L'Assomption, Quebec, and one in Cambridge, Ontario. Our head office is in Mississauga, Ontario, and we have sales and service offices across the country. In total we have about 1,800 employees. We are long-time corporate citizens of Canada, having maintained operations in this country continuously for over 60 years.

We are now a totally owned subsidiary of AB Electrolux of Stockholm, Sweden, which is one of the largest appliance manufacturers in the world, if not the largest, with some 43 factories in 15 countries in Europe, North America, and Asia, and sales companies around the globe.

In Canada, WCI is one of the three remaining full-line manufacturers of major appliances existing today. The total industry market in 1989 totalled about four million units, representing approximately \$2 billion in sales. The manufacturers plus the suppliers support a work force of about 25,000 Canadians.

[Translation]

pourrait tirer de la suppression de la taxe fédérale de vente. L'Association des manufacturiers canadiens a fait une recommandation semblable il y a quelque temps. Est-ce que l'Association des banquiers canadiens a adressé un message à ses membres?

**M. Cooper:** Monsieur le président, avec tout le respect que je vous dois, je dois vous rappeler que les établissements et les groupes dont vous avez parlé ont un mécanisme grâce auquel ils recevront un avantage de la suppression de la taxe fédérale de vente. Ils recevront des crédits sur tous les intrants payés en vertu du régime de la TPS. J'ai tenté de démontrer que les établissements financiers ne faisaient pas partie de la même catégorie. On ne se demande pas si nous pourrions transmettre un avantage aux consommateurs. En fait, les établissements financiers du Canada devront encore une fois assumer une taxe particulière.

**Le président:** Merci beaucoup. Nous vous remercions d'avoir pris le temps de venir nous parler ce soir de ces choses si intéressantes.

Notre prochain témoin est M. Luton, président de WCI Canada Inc. Bienvenu au comité, monsieur Luton. Merci de prendre le temps de venir nous voir. Nous apprécions les efforts que vous avez dû déployer pour vous présenter ici et pour préparer votre mémoire.

**M. Bill C. Luton (président, WCI Canada Inc.):** Monsieur le président, membres du comité, nous vous remercions de l'occasion qui nous est faite de vous parler. Richard Laba, notre vice-président et contrôleur, m'accompagne.

WCI Canada est un nom qui ne vous est peut-être pas familier. Nous sommes un fabricant d'appareils ménagers tels que réfrigérateurs, congélateurs, fours et laveuses, que nous vendons sous des noms de marque que vous reconnaîtrez: Frigidaire, Kelvinator, White-Westinghouse et General Freezer. De plus, nous fabriquons des produits que les gros détaillants vendent sous leurs propres noms de marque, comme Eaton-Viking, Sears Kenmore et Beaumark pour la Baie-Simpsons.

Nous avons deux usines au Canada, l'une à l'Assomption, au Québec et l'autre, à Cambridge en Ontario. Notre siège social se trouve à Mississauga, Ontario, et nos bureaux de vente et de service après-vente, un peu partout au Canada. Au total, nous comptons 1,800 employés. Après avoir, pendant plus de 60 ans, maintenu, sans interruption, nos activités dans ce pays, notre réputation n'est plus à faire au Canada.

Nous sommes maintenant une filiale à 100 p. 100 de AB Electrolux de Stockholm, Suède, l'un des plus grands, et sans doute le plus grand fabricant d'appareils ménagers au monde, avec 43 usines réparties dans 15 pays d'Europe, d'Amérique du Nord et d'Asie et des établissements de vente dans le monde entier.

Au Canada, WCI est l'un des trois noms de fabricants de gros appareils ménagers existant aujourd'hui et produisant toutes les gammes d'appareils. Le marché de 1989 a totalisé 4 millions d'appareils, soit des ventes se chiffrant à 2 milliards de dollars. Les fabricants et les fournisseurs emploient un personnel d'environ 25,000 Canadiens.



## [Texte]

I am here today in response to your invitation to present our views on the goods and services tax, and I thank you again for the opportunity to do so. WCI Canada supports the goods and services tax as a positive move towards the establishment of a fairer, more open, and more equitable tax. In our view it is a great improvement over the current federal sales tax, which is sometimes called a manufacturers sales tax.

The federal sales tax has a very complex base, which results in different rates of tax on similar products and even on different brands of the same product. This is obviously unfair. What is even more important is that there is less tax on imported product than on Canadian-manufactured product. We are the only country in the entire world, to my knowledge, that subsidizes imported products. It should also be noted that we are the only developed country that still maintains a manufacturers sales tax. It is obvious the rest of the world came to the conclusion some time ago that a manufacturers tax was bad.

To put this in the simplest terms possible, our 1,800 employees have more job security under the proposed goods and services tax than they do under the existing federal sales tax. I would not be doing my job here tonight if I did not emphasize that point.

It is understandable and appropriate that a committee such as yours, indeed all Canadians, should be concerned that when a tax is legislated out of existence it is immediately and completely removed. I can state very simply the policy of WCI Canada. Every dollar of federal sales tax in our prices on December 31, 1990 will be gone on January 2, 1991. Let me repeat that. We will completely and absolutely remove all federal sales tax from our prices at the beginning of the new year.

You will want to know what effect this will have on our prices. First let me explain that the federal sales tax does not have the 13.5% effect on our prices you sometimes read about. The reason is that the 13.5% rate is applied on a base lower than our selling price.

I also have to explain that the effect on our prices is difficult to calculate exactly. The reason is the complex and inequitable rules of the base for the federal sales tax. These can cause a difference in tax rate even on different models of the same product. Many times the difference is small, but sometimes it is large. For that reason my accountants have to do a complex averaging. This average will vary with what we are selling at a given time. Right now this average effect is approximately 9.5% on the price of our products. This means there is about \$50 of federal sales tax in a product that we sell to our dealers for \$525. This will come out on January 2, 1991. However, the goods and services tax on that same product will add approximately \$33. This means a net saving in our price of about \$17 on that product. There will be a saving at this level, but not as significant as reported recently in the press.

## [Traduction]

Je suis ici aujourd'hui pour répondre à votre invitation et vous donner notre avis à propos de la taxe sur les produits et services. A nouveau, je vous remercie de nous donner l'occasion de le faire. WCI Canada appuie la taxe sur les produits et services qu'elle considère comme un mouvement positif vers l'établissement d'une taxation plus juste, plus ouverte et plus équitable. Elle représente une grande amélioration par rapport à la taxe fédérale de vente actuelle, parfois appelée la taxe des fabricants.

La taxe fédérale de vente a une base très complexe qui résulte en l'application d'un taux différent sur des produits semblables et même sur différentes marques du même produit, ce qui est clairement injuste. Et ce qui est même plus important, c'est que les produits importés sont moins taxés que les produits fabriqués au Canada. Nous sommes, à ma connaissance, le seul pays au monde qui subventionne les produits importés. Il faut souligner aussi que nous sommes le seul pays développé qui conserve encore une taxe sur les ventes des fabricants. Il est évident que le reste du monde est arrivé il y a quelque temps à la conclusion qu'une taxe des fabricants n'était pas juste.

En termes les plus simples possibles, disons que nos 1,800 employés ont des emplois plus sûrs avec la taxe proposée sur les produits et services qu'avec la taxe fédérale de vente. Je ne ferais pas mon travail ici ce soir si je n'insistais pas sur ce point.

Il est tout à fait compréhensible et approprié qu'un comité tel que le vôtre, et en réalité tous les Canadiens, s'assurent que lorsqu'une taxe est éliminée, elle le soit immédiatement et complètement. Je peux très simplement énoncer la politique de WCI Canada. Chaque dollar de la taxe fédérale de vente inclus dans nos prix au 31 décembre 1990, en sera ôté le 2 janvier 1991. Je répète: nous allons supprimer complètement et absolument de nos prix toutes les taxes fédérales de vente au commencement de l'année.

Vous désirez sûrement savoir quel impact cette suppression aura sur nos prix. Laissez-moi d'abord expliquer que la taxe fédérale de vente ne modifie pas nos prix par 13,5 p. 100 comme vous l'avez parfois lu. La raison en est que le taux de 13,5 p. 100 s'applique sur une base qui est inférieure à notre prix de vente.

Il me faut aussi expliquer que l'effet de la taxe sur nos prix est difficile à calculer avec précision, en raison même des règles complexes et inéquitables de la base servant à la taxe fédérale de vente. Il peut en résulter un taux différent, même sur différents modèles du même produit. Bien souvent, la différence est minime, parfois elle est importante. Pour cette raison, mes comptables font un calcul complexe de moyenne et ce montant moyen variera selon ce que nous vendons à un moment donné. À l'heure actuelle, cet effet moyen de la taxe sur nos prix est d'environ 9,5 p. 100. Ce qui signifie qu'un produit que nous vendons à nos marchands pour 525\$ comporte une taxe fédérale de vente d'environ 50\$. Ce montant sera supprimé le 2 janvier 1991. Cependant, la taxe sur les produits et services, appliquée à ce même produit, ajoutera un montant d'environ 33\$. D'où une nette économie de 17\$ environ sur notre prix. À ce niveau, il y aura certes une différence de prix, mais pas aussi importante que la presse l'a signalée.

[Text]

[Translation]

• 2035

There is one other thing I must point out to you. The prices I mentioned are the prices to our retailers, distributors and home builders. They are not prices to consumers. We do not sell directly to consumers. By law we are not allowed to establish the prices at which our retailers will resell to consumers. Therefore, while I can guarantee to you that our prices to our retailers will come down, you must also understand the position of the retailers in this matter. They are the most important link in the chain. They will be subject to GST on their margins and we are therefore not able to comment on the ultimate impact on the consumer price.

Finally, you may ask how you can make sure what I am telling is so. First, you are very welcome to audit because we have nothing to hide. However, let me add that we have 2,000 retailers out there in this very competitive business, who will be doing the auditing for you. They are not going to let us get away with anything even if we were to try. Particularly, the large national retailers such as Eaton, Sears and the Bay have all the resources necessary to ensure they are getting the very lowest price possible out of us. They are doing this all the time.

Let me repeat. There will be a saving on our product prices on January 2, 1991. This saving will vary by model, but on average a product we sell to our retailers at \$525 now has \$50 federal sales tax. This will be removed in its entirety and will be replaced by a goods and services tax of about \$33. There will be a saving of \$17 at our level. The ultimate impact at the consumer level we cannot establish.

There are other benefits to the GST. The rate will be the same on all products. Everyone will know exactly what they are paying, and jobs and manufacturing will be more secure because imported products will pay the same.

Mr. Chairman, and members of the committee, it has been a pleasure to have this opportunity. I would welcome any questions you may now have.

**Mr. Larrivée:** Mr. Luton, first of all I want to mention that I am the representative of Joliette riding in Quebec, where the L'Assomption plant is. I welcome you to this committee.

**Mr. Luton:** Thank you. I feel I have a friend in court.

**Mr. Larrivée:** Yes. As you mentioned, you are in a very competitive market.

La concurrence à laquelle vous faites face est très forte. Elle vient surtout des États-Unis. Le fait que vous serez en mesure de réduire votre prix vous permettra-t-il de produire davantage dans vos usines au Canada, particulièrement à L'Assomption?

Un autre point que je dois vous faire remarquer: Les prix que j'ai mentionnés sont ceux que nous accordons aux détaillants, distributeurs et entrepreneurs. Ce ne sont pas les prix aux consommateurs. Nous ne vendons pas directement aux consommateurs. C'est pourquoi, si je peux vous garantir que les prix auxquels nous vendons à nos détaillants vont baisser, vous devez aussi comprendre la position des détaillants dans cette histoire. Ils représentent le maillon le plus important de la chaîne. La taxe sur les produits et services sera imposée sur leurs marges bénéficiaires, et compte tenu de cela, nous ne sommes pas en mesure de faire des commentaires appropriés sur l'impact qu'aura, en fin de compte, ce changement de taxe.

Finalement, vous pouvez vous demander comment je peux être sûr de ce que je vous avance. Tout d'abord, vous êtes les bienvenus pour venir vérifier nos comptes car nous n'avons rien à cacher. Cependant, laissez-moi ajouter que ce sont en fait les 2,000 détaillants de ce commerce très compétitif qui vont faire les comptes pour vous. Ils ne sont pas prêts à laisser passer quoi que ce soit, même si nous tentions de le faire. Les gros détaillants, en particulier, Eaton, Sears et La Baie ont tous les moyens nécessaires pour s'assurer qu'ils obtiennent de nous le prix le plus bas possible. C'est ce qu'ils font toujours.

Laissez-moi répéter. Il y aura une économie sur les prix de tous nos produits à compter du 2 janvier 1991. Ce montant va varier selon les modèles, mais en moyenne, pour un produit que nous vendons 525\$ à nos détaillants, la taxe fédérale de vente se monte à environ 50\$. Cette somme sera supprimée dans sa totalité, et remplacée par une taxe sur les produits et services d'environ 33\$. Ce qui représente à notre niveau une économie de 17\$. Nous ne pouvons établir quel en sera l'impact au niveau du consommateur.

La TPS présente d'autres avantages: le taux sera le même pour tous les produits, chacun saura exactement ce qu'il paye et les emplois dans le secteur de la fabrication seront plus sûrs car les produits importés seront taxés au même taux.

Monsieur le président, messieurs les membres du comité, je vous remercie de m'avoir permis d'exprimer mes idées et je suis maintenant prêt à répondre à toutes les questions que vous pourriez avoir.

**M. Larrivée:** Monsieur Luton, je voudrais d'abord signaler que je suis le député du comté de Joliette au Québec, où se trouve l'usine de L'Assomption. Je vous souhaite la bienvenue au comité.

**M. Luton:** Merci. Je suis heureux de voir que j'ai un allié.

**M. Larrivée:** Oui. Comme vous l'avez mentionné, le marché est très concurrentiel.

You have to face a very strong competition. It is coming mostly from the United States. Will the fact that you will be able to reduce your prices help you produce more in your plants in Canada, and particularly in L'Assomption?



[Texte]

[Traduction]

• 2040

**Mr. Luton:** Yes, we feel pretty strongly that way. We are looking at major investments to become more competitive in the world environment under free trade, and certainly having the fairer price, playing on a level field, we feel will help that and will help employment at the L'Assomption plant, very definitely.

**M. Larrivée:** Cela devrait vous permettre d'augmenter le nombre d'employés et, par le fait même, de créer des emplois.

Vous dites aussi dans votre mémoire qu'une grosse partie de votre commerce se fait par l'entremise des chaînes de magasins: Sears, etc. Vous n'avez pas de contrôle sur la vente au détail, mais connaissant la concurrence qui existe dans ce domaine, ne pensez-vous pas que ces magasins vont vouloir transmettre au consommateur la réduction des prix?

**Mr. Luton:** I cannot, of course, speak for them, but I believe that faced with the strong competition there is in the retail market, it is my belief they will have to do that. It is a very fierce market, and of course, this year there has been somewhat of a turndown in the market, so it is as tough as it has ever been. While I cannot speak for them, I believe they will do that.

**M. Larrivée:** On sait très bien que le *markup* dans ce domaine-là n'est pas très fort, à moins que les choses aient changé énormément. J'ai déjà été assez près de ce marché-là, et je sais que le profit des chaînes de magasins n'est pas très élevé.

**Mr. Luton:** That is correct. I agree.

**Mr. Rodriguez:** Mr. Chairman, that was what is called a love-in.

**Mr. LeBlanc:** I guess my first question is a version of the question Christ asked Pontius Pilate. You say you will be reducing the price on your products once the manufacturers sales tax has been reduced. Will you be reducing this of your own accord or as others ask you to from above, i.e. the Canadian Manufacturers' Association, who were here earlier?

**Mr. Luton:** We have had absolutely no communication with the Canadian Manufacturers' Association on that subject. In the Canadian Appliance Manufacturers Association, which is another one to which we belong, one of the rules is that we do not discuss prices, which is why I am here as an individual tonight to respond directly. This is a price issue, and we are not allowed to discuss prices in any way, shape or form at our association meetings.

**An hon. member:** You cannot do it by law.

**Mr. Luton:** That is exactly right.

**Mr. LeBlanc:** To follow up on some questions asked earlier, you expect that this will improve your decision to export into the United States.

**Mr. Luton:** Yes, we do.

**Mr. LeBlanc:** Could you give us an indication of what the expansion of your export capability would be as a result of the reduction in the goods and services tax, bearing in mind other measures that are currently in place, such as interest rates and the level of the Canadian dollar?

**M. Luton:** Oui, nous en sommes convaincus. Nous voulons faire d'importants investissements pour devenir plus concurrentiels sur le plan international, dans le contexte du libre-échange, et le fait que nous aurons des prix plus justes et des règles plus équitables nous aidera sûrement, en plus d'aider l'emploi à l'usine de L'Assomption, certainement.

**Mr. Larrivée:** So this should allow you to increase the number of employees and to create more jobs.

Vous also say in your brief that major retailers, like Sears, represent an important part of your business. You have no control over retail sales but since you know the competition that exists in the field, do you believe that retailers will want to pass on the price reduction to the consumers?

**M. Luton:** Je ne peux évidemment pas parler en leur nom, mais je crois qu'étant donné la très forte concurrence du marché de la vente au détail, il faudra qu'ils le fassent. C'est un marché très concurrentiel et il l'est d'autant plus cette année qu'il y a eu une baisse des ventes. Je ne peux pas parler en leur nom, mais je crois qu'ils le feront.

**Mr. Larrivée:** We all know very well that the mark-up in this sector is not very big, unless things have changed enormously. I have some experience in a field close to that one and I know that the profits of major retailers are not very high.

**M. Luton:** C'est exact, je suis d'accord.

**M. Rodriguez:** Monsieur le président, qu'on en finisse avec ces mamours.

**M. LeBlanc:** Je pense que ma première question ressemble à celle que le Christ a posée à Ponce Pilate. Vous dites que vous allez réduire le prix de vos produits une fois éliminée la taxe fédérale de vente. Mais allez-vous le faire de votre propre gré ou à la demande de personnes plus haut placées, par exemple l'Association des manufacturiers canadiens qui était ici plus tôt?

**M. Luton:** Nous n'avons aucunement parlé avec l'Association des manufacturiers canadiens. À l'Association canadienne des fabricants de gros appareils, une autre association dont nous faisons partie, nous avons pour règle de ne jamais parler de prix, et c'est pourquoi je suis ici en mon propre nom. Il s'agit d'une question de prix et il nous est interdit d'en discuter entre nous de quelque façon que ce soit à nos réunions de l'Association.

**Une voix:** La loi vous l'interdit.

**M. Luton:** C'est exact.

**M. LeBlanc:** Pour revenir à une question posée plus tôt, vous pensez que cela vous encouragera à exporter aux États-Unis.

**M. Luton:** Oui.

**M. LeBlanc:** Pouvez-vous nous donner une idée de l'augmentation de votre capacité d'exportation résultant de la réduction obtenue grâce à la taxe sur les produits et services, tout en tenant compte d'autres facteurs actuels comme les taux d'intérêt et la valeur de notre devise?



[Text]

**Mr. Luton:** There is a lot of influence going on that influences this export—our investment, the value of the Canadian dollar, interest rates, the federal sales tax. However, it is our plan over the next five to seven to eight years to switch our mix of product, which is now only in the area between 5% and 10% export, to quite the reverse of that, where we expect that at the end of that period, our export percentage will be 80% to 85%. It is for all those reasons, and this is just one.

• 2045

**Mr. LeBlanc:** Your exports into the United States from Canada?

**Mr. Luton:** Correct.

**Mr. LeBlanc:** So you are planning major expansion in Canada?

**Mr. Luton:** We are planning a major rationalization. We have been operating—

**Mr. Rodriguez:** What does that mean?

**Mr. Luton:** I will try to explain. We have been operating in the smaller Canadian market, which is less than 10% of the size of the U.S. market. Under the Free Trade Agreement we have to compete in the wider market, so we have to change our plant. Instead of making every model of every product for Canada, we will make fewer products in fewer models but more of them for the bigger market, which is what I meant by that, Mr. Rodriguez.

**Mr. LeBlanc:** As a result of the rationalization, will you be employing more in Canada or less? Have you any ideas about how that will shake down? Can you, theoretically I suppose, service the Canadian market after the GST has replaced the federal sales tax from the United States presumably?

**Mr. Luton:** I am sorry; I just do not understand the question.

**Mr. LeBlanc:** From where will you be expanding? Will you be expanding from Canada into the broader market, or have you decided where you will be expanding, in Canada or in the United States?

**Mr. Luton:** We will be expanding in Canada.

**The Chairman:** Well, that was the right answer.

**Mr. Rodriguez:** You said you have 1,800 employees.

**Mr. Luton:** That is correct.

**Mr. Rodriguez:** Are they under a collective agreement?

**Mr. Luton:** Not all of them, but the majority of them are.

**Mr. Rodriguez:** Do they have a COLA clause in their collective agreement?

**Mr. Luton:** I will think about that one. One of our plants does, and the other has "some form of one".

**Mr. Rodriguez:** What is the average hourly wage rate?

**Mr. Luton:** Probably around \$12.

**Mr. Rodriguez:** And your parent company is AB Electrolux of Sweden?

[Translation]

**M. Luton:** Beaucoup de facteurs entrent en jeu dans les exportations: notre investissement, la valeur du dollar canadien, les taux d'intérêt et la taxe fédérale de vente. Toutefois, au cours des cinq à huit prochaines années, nous voulons modifier la structure de nos produits. Nous exportons actuellement entre 5 et 10 p. 100 des produits et nous voulons qu'à la fin de cette période, nous en exportions entre 80 et 85 p. 100. C'est donc pour toutes ces raisons, dont la TPS.

**M. LeBlanc:** Vos exportations aux États-Unis depuis le Canada?

**M. Luton:** C'est exact.

**M. LeBlanc:** Vous envisagez donc une importante expansion au Canada?

**M. Luton:** Nous envisageons une importante rationalisation. Nous opérons. . .

**M. Rodriguez:** Qu'est-ce que cela veut dire?

**M. Luton:** Je vais essayer de vous expliquer. Nous opérons sur le marché canadien qui est plus petit et représente moins de 10 p. 100 de la taille du marché américain. Avec l'Accord de libre-échange, nous devons maintenant faire face à la concurrence dans ce marché plus vaste et nous devons modifier nos installations. Au lieu de fabriquer chaque modèle de chaque produit pour le Canada, nous ferons moins de produits différents et moins de modèles et en quantité plus importante vu la taille plus grande du marché, voilà ce que je voulais dire, monsieur Rodriguez.

**M. LeBlanc:** Avec cette rationalisation, aurez-vous plus ou moins d'employés au Canada? Avez-vous une idée de ce que cela aura comme résultat? Quand la TPS aura remplacé la taxe fédérale de vente, vous pourrez, je suppose, théoriquement desservir le marché canadien depuis les États-Unis?

**M. Luton:** Excusez-moi, je n'ai pas compris la question.

**M. LeBlanc:** Où allez-vous pratiquer cette expansion? L'effectuerez-vous depuis le Canada vers ce plus vaste marché, savez-vous où vous pratiquerez cette expansion, au Canada ou aux États-Unis?

**M. Luton:** Nous ferons cette expansion au Canada.

**Le président:** C'est la réponse qu'on attendait.

**M. Rodriguez:** Vous avez dit que vous aviez 1,800 employés.

**M. Luton:** C'est exact.

**M. Rodriguez:** Ont-ils une convention collective?

**M. Luton:** Pas tous, mais la majorité d'entre eux, oui.

**M. Rodriguez:** Est-ce que leur convention collective inclut une indemnité de vie chère?

**M. Luton:** Laissez-moi y réfléchir. Dans une de nos usines oui et dans l'autre, il y a quelque chose qui s'en rapproche.

**M. Rodriguez:** Quel est le salaire horaire moyen?

**M. Luton:** Sans doute environ 12\$.

**M. Rodriguez:** Et votre société mère est AB Electrolux de Suède?

[Texte]

**Mr. Luton:** Correct.

**Mr. Rodriguez:** You have a plant in the United States as well?

**Mr. Luton:** We have many plants in the United States.

**Mr. Rodriguez:** Where are they located—in the north as opposed to the sunbelt?

**Mr. Luton:** Both. We have them in Webster City, Iowa; Greenville, Michigan; Edison, New Jersey; Dalton, Georgia—several places.

**Mr. Rodriguez:** You say that you produce under a name brand for Sears.

**Mr. Luton:** Yes, we do.

**Mr. Rodriguez:** When the Sears witnesses were here, they said they were going to go to their suppliers and get their suppliers to indicate to them what the MST was in the price.

**Mr. Luton:** That is correct. In fact, they have already done so.

**Mr. Rodriguez:** And you are telling Sears that?

**Mr. Luton:** Yes, we will be. We have not yet.

**Mr. Rodriguez:** So Sears will know what price you are selling that product to them for?

**Mr. Luton:** That is correct.

**Mr. Rodriguez:** Are you happy with that?

**Mr. Luton:** I am sorry; maybe I misunderstood your question. They will understand the amount of tax in the price. The private-brand pricing—Sears is what we call a private brand—is one of the simpler ones to do.

**Mr. Rodriguez:** But if you tell them how much the manufacturers sales tax is in the product and they know how much they have paid you for the product and they subtract the one from the other, then they know what you have produced that thing for to sell to them?

**Mr. Luton:** No, not exactly. It is not quite as simple as that.

**Mr. Rodriguez:** It is not?

**Mr. Luton:** No.

**Mr. Rodriguez:** Why is it not?

**Mr. Luton:** Because of the tax base. The tax base is not the cost, so they cannot do a simple calculation like that.

**Mr. Rodriguez:** Let us take a Kenmore refrigerator. You manufacture these Kenmore refrigerators.

**Mr. Luton:** We manufacture some of those; that is right.

**Mr. Rodriguez:** Do you get parts from other suppliers?

**Mr. Luton:** We do.

**Mr. Rodriguez:** And of course manufacturers sales tax is buried in that.

[Traduction]

**M. Luton:** En effet.

**M. Rodriguez:** Vous avez aussi une usine aux États-Unis?

**M. Luton:** Nous avons plusieurs usines aux États-Unis.

**M. Rodriguez:** Où se trouvent-elles, au nord ou au sud?

**M. Luton:** Les deux. Elles se trouvent à Webster City, Iowa; Greenville, Michigan; Edison, New Jersey; Dalton, Georgie—à des endroits variés.

**M. Rodriguez:** Vous nous avez dit que vous produisiez des produits pour Sears sous une marque spéciale.

**M. Luton:** C'est exact.

**M. Rodriguez:** Quand les témoins de Sears sont venus ici, ils nous ont dit qu'ils allaient s'adresser à leurs fournisseurs pour que ceux-ci leur indiquent à quoi correspondait la TVF dans le prix.

**M. Luton:** C'est exact. D'ailleurs, ils l'ont déjà fait.

**M. Rodriguez:** Et vous le dites à Sears?

**M. Luton:** Oui, nous le ferons. Nous ne l'avons pas encore fait.

**M. Rodriguez:** Sears connaîtra donc le prix des produits que vous leur vendez?

**M. Luton:** En effet.

**M. Rodriguez:** Mais cela ne vous gêne pas?

**M. Luton:** Excusez-moi, j'ai sans doute mal compris votre question. Ils comprendront à combien se monte la taxe dans un prix donné. L'établissement des prix pour les marques de détaillants—comme Sears par exemple—est une des choses les plus faciles à faire.

**M. Rodriguez:** Mais si vous leur dites à combien se monte la taxe sur les ventes des fabricants dans le produit que vous leur vendez et s'ils savent combien ils vous ont payé ce produit et qu'ils font la soustraction, ils savent donc à combien vous est revenu ce produit que vous leur avez vendu?

**M. Luton:** Non, pas vraiment. Ça n'est pas tout à fait aussi simple.

**M. Rodriguez:** Non?

**M. Luton:** Non.

**M. Rodriguez:** Pourquoi?

**M. Luton:** A cause de l'assiette fiscale. Ce n'est pas le coût qui constitue l'assiette fiscale, ils ne peuvent donc pas faire un simple petit calcul comme cela.

**M. Rodriguez:** Prenons l'exemple des réfrigérateurs Kenmore, c'est bien vous qui les fabriquez?

**M. Luton:** Nous en fabriquons certains, c'est exact.

**M. Rodriguez:** Achetez-vous des pièces à d'autres fournisseurs?

**M. Luton:** Oui.

**M. Rodriguez:** Et, bien sûr, la TVF est incorporée dans ce prix.

[Text]

**Mr. Luton:** Yes.

**Mr. Rodriguez:** Of course, because they are manufacturing parts.

**Mr. Luton:** Yes.

• 2050

**Mr. Rodriguez:** Are you going to ask them what is the MST component in the parts?

**Mr. Richard Laba (Vice-President and Controllor, WCI Canada Ltd.):** Excuse me. May I correct you on that? When we are purchasing component parts from our suppliers, we buy them FST—exempt under our manufacturer's licence.

**Mr. Rodriguez:** Oh, I see.

**Mr. Luton:** I have just been corrected.

**Mr. Rodriguez:** So that part is into your washing machine, and you sell that washing machine to Sears. It has your profit in there and it has your manufacturing cost. Sears knows it has a manufacturers sales tax in it, and you have subtracted that manufacturers sales tax, so it is separate. Is that how it is going to be?

**Mr. Luton:** Yes. If I understand you correctly, yes, that is correct.

**Mr. Laba:** The tax calculation on the private-brand customers we serve is simply the 13.5% inclusive in the selling price. It is not on the cost unless it is an imported product, and that is a beast of another nature.

**Mr. Rodriguez:** But what guarantees would the consumers have that in fact all of the manufacturers sales tax, all the benefits, the net benefits of the fact that the MST has been removed, have been passed on to them? We have to take your word for it?

**Mr. Luton:** All we can say is that we can guarantee that we will pass it on in our prices. The retailers have to respond to the question of what they do on their prices. I cannot speak for them; I am not allowed.

**Mr. Rodriguez:** The government has proposed some watchdog commission that is going to be checking and providing information to consumers. Will you be providing this information to this agency so they can properly inform customers?

**Mr. Luton:** We will co-operate with them in any way that is necessary. We would sincerely hope it is not a huge exercise because that would remove some of the benefits we hope to get.

**Mr. Rodriguez:** There are also some costs associated with the administering of this GST.

**Mr. Luton:** Indeed.

**Mr. Rodriguez:** For example, you can claim the inputs.

**Mr. Luton:** Indeed.

**Mr. Rodriguez:** What do you figure that administrative cost might be? A small cost, a large cost?

[Translation]

**M. Luton:** Oui.

**M. Rodriguez:** Bien sûr, puisqu'il s'agit de pièces industrielles.

**M. Luton:** Oui.

**M. Rodriguez:** Allez-vous leur demander quelle est la part de la TVF dans le prix des pièces?

**M. Richard Laba (vice-président et contrôleur, WCI Canada Limitée):** Excusez-moi. Puis-je vous corriger? Lorsque nous achetons des pièces à nos fournisseurs, nous avons une exonération de la TVF en vertu de notre licence de fabricant.

**M. Rodriguez:** Oh, je vois.

**M. Luton:** On vient donc de me corriger.

**M. Rodriguez:** Cette pièce est donc montée dans votre machine à laver et vous la vendez à Sears. Cela inclut votre profit et votre coût de fabrication. Sears sait que la TVF est incluse et vous l'avez soustraite, si bien que cela fait deux chiffres distincts. C'est bien cela, n'est-ce pas?

**M. Luton:** Oui, si je vous ai bien compris, c'est cela.

**M. Laba:** Pour la taxe, le calcul que nous faisons pour ceux à qui nous livrons des marques de distributeurs est simplement le montant de 13,5 p. 100 inclus dans le prix de vente. On ne le fait pas par rapport au coût, à moins qu'il ne s'agisse d'un produit importé et là c'est quelque chose de tout à fait différent.

**M. Rodriguez:** Mais quelle garantie les consommateurs auront-ils que, en fait, tout ce qui touche à la taxe sur les ventes des fabricants, que tous les avantages découlant de sa suppression, leur sont bien transmis? Il faudra vous croire sur parole?

**M. Luton:** Tout ce que nous pouvons dire, c'est que nous vous garantissons que nous le répercuterons dans nos prix. C'est aux détaillants d'expliquer ce qu'ils font à propos de leurs prix. Je ne peux pas parler en leur nom, je n'y suis pas autorisé.

**M. Rodriguez:** Le gouvernement a proposé une commission de surveillance qui vérifiera la situation et donnera des renseignements aux consommateurs. Fournirez-vous ces renseignements à cet organisme afin qu'il puisse jouer son rôle auprès des consommateurs?

**M. Luton:** Nous ferons preuve de toute la coopération nécessaire. Nous espérons néanmoins sincèrement que cela ne nous demandera pas trop de travail car cela nous empêcherait d'en retirer les bénéfices escomptés.

**M. Rodriguez:** La gestion de cette TPS entraîne aussi certains coûts.

**M. Luton:** En effet.

**M. Rodriguez:** Vous pouvez par exemple réclamer des intrants?

**M. Luton:** En effet.

**M. Rodriguez:** Quel sera le coût administratif? Un coût réduit ou élevé?



[Texte]

**Mr. Luton:** We now have the costs on the FST, so this would not represent—

**Mr. Rodriguez:** It is going to be an entirely different thing.

**Mr. Luton:** There will be an immediate cost to change our systems from FST to GST, but there will not be any ongoing greater cost because we already have a cost on the FST and we think the cost on the GST. . . we do not know this yet because we do not have all the rules from Ottawa.

**Mr. Rodriguez:** You must use a lot of power in your plants in Ontario.

**Mr. Luton:** Indeed.

**Mr. Rodriguez:** And the GST is going to be applied on the power.

**Mr. Luton:** We will get rebate on that, will we not?

**Mr. Laba:** Yes, we will get a rebate.

**Mr. Rodriguez:** Yes. It is an input, so you have to keep track of that.

**Mr. Laba:** I think I see what you are saying. For every transaction that is an input there will be a GST transaction, and we realize that.

**Mr. Rodriguez:** I am asking about the cost because some people have come before us and said, look, do not expect too much savings because there are administrative costs associated with this.

**Mr. Laba:** We feel there would be some up-front administrative costs to change our systems. We do not know how much ongoing costs there will be. We still have not received the memoranda and so on from Revenue Canada to determine how best to administer the GST in the future.

**Mr. Taylor:** You mentioned that there are some difficult times out there economically. We heard earlier today about there being a soft economy. I am wondering what that means to you right now, talking about the marketplace, the consumer reaction to the marketplace, high interest rates, concern about stability, etc.? Do you have difficulties moving your products right now?

**Mr. Luton:** The overall market for our products is down about 6% this year.

• 2055

**Mr. Taylor:** What are you planning over the next eight months? Consumer psychology being what it is, they might be anticipating lower costs after January 1. How are you reading the marketplace? Is the consumer going to buy now or later?

**Mr. Luton:** You have asked the \$64,000 question. I would love to meet the person who can answer that. I asked my marketing vice-president that question last week.

**Mr. Taylor:** So your planning for the rest of this year is in limbo. You are carrying on day to day and hoping the month end is good.

[Traduction]

**M. Luton:** La TVF représente déjà certains coûts, donc cela ne ferait pas. . .

**M. Rodriguez:** Ce sera totalement différent.

**M. Luton:** Il y aura un coût immédiat pour passer de la TVF à la TPS, mais ensuite le coût de fonctionnement ne sera pas plus élevé puisque la TVF nous coûte déjà quelque chose et nous ne pensons pas que la TPS. . . mais nous ne le savons pas encore vraiment puisque Ottawa ne nous a pas encore communiqué tous les règlements.

**M. Rodriguez:** Vous devez utiliser beaucoup d'énergie dans vos usines en Ontario.

**M. Luton:** En effet.

**M. Rodriguez:** Et la TPS s'appliquera à l'énergie.

**M. Luton:** Nous recevrons une ristourne là-dessus, n'est-ce pas?

**M. Laba:** Oui, nous aurons une ristourne.

**M. Rodriguez:** Oui. C'est un intrant, donc il faut en tenir compte.

**M. Laba:** Il me semble que je comprends ce que vous voulez dire. Pour toute transaction correspondant à un intrant, il y aura une opération relative à la TPS, nous en sommes conscients.

**M. Rodriguez:** Je vous parle des coûts parce que certains sont venus nous dire qu'il ne fallait pas s'attendre à de grosses économies à cause des frais administratifs.

**M. Laba:** Nous pensons qu'il y aura des frais administratifs initiaux pour modifier nos procédures, mais nous ne savons pas ensuite ce que cela coûtera dans la gestion normale. Nous n'avons pas encore reçu d'aide-mémoire ni d'autres informations de Revenu Canada nous permettant de savoir comment il vaudra mieux gérer la TPS à l'avenir.

**M. Taylor:** Vous avez dit que la situation est difficile sur le plan économique. On nous avait dit plus tôt dans la journée que l'économie n'était pas solide. Je me demande ce que cela signifie pour vous, étant donné le marché, les réactions des consommateurs, les taux d'intérêt élevés, les inquiétudes quant à la stabilité, etc.? Est-ce que vous avez du mal à vendre vos produits à l'heure actuelle?

**M. Luton:** Les débouchés globaux de nos produits ont baissé de 6 p. 100 environ cette année.

**M. Taylor:** Qu'envisagez-vous pour les huit prochains mois? Étant donné la psychologie des consommateurs, ceux-ci s'attendent peut-être à une baisse des prix après le 1<sup>er</sup> janvier. Comment voyez-vous le marché? Le consommateur va-t-il acheter maintenant ou plus tard?

**M. Luton:** Vous me posez une question piège. J'aimerais rencontrer quelqu'un qui puisse y répondre. J'ai posé cette question la semaine dernière à mon vice-président au marketing.

**M. Taylor:** Donc, vous êtes incapable de planifier pour le reste de cette année. Vous opérez au jour le jour en espérant que le mois se terminera bien.

[Text]

**Mr. Luton:** We believe prices will be down in the new year, but that consumer perception of this is not very accurate. Whether the reality or the perception rules will depend on whether we have a slow or good last quarter, and a slow or a good first quarter. It is a very uncertain situation.

**Mr. Taylor:** I take it you are also uncertain about the value of the Canadian dollar and what that means to exports to the United States, as well as where the interest rate will be. These are very uncertain times for you as a manufacturer.

**Mr. Luton:** Precisely.

**Mr. Rodriguez:** All brought on by the Tories.

**The Chairman:** Thank you. We have enjoyed hearing your testimony. You have given us a new understanding of home appliances.

**Mr. Luton:** Thank you.

**The Chairman:** We stand adjourned until 9.30 a.m. tomorrow.

[Translation]

**M. Luton:** Nous pensons que les prix diminueront l'année prochaine, mais que les consommateurs ne se font pas une idée très exacte de la situation. Ce qui sera déterminant, de la réalité ou de l'idée que l'on s'en fait, ce sera le niveau d'activité au dernier trimestre, ainsi qu'au premier trimestre. Il y a assurément une grande incertitude.

**M. Taylor:** Vous êtes sans doute dans la même incertitude à propos de la valeur du dollar canadien et de ce que cela a comme conséquence pour les exportations vers les États-Unis, et il y a aussi les taux d'intérêt. Cela place les industriels dans une situation pleine d'incertitude.

**M. Luton:** Précisément.

**M. Rodriguez:** Et tout cela est la faute des conservateurs.

**Le président:** Merci. Votre témoignage était très intéressant. Vous nous avez permis de mieux comprendre l'électroménager.

**M. Luton:** Merci.

**Le président:** La séance est levée jusqu'à 9h30 demain matin.

*From the Canadian Bankers Association:*

Allan Cooper, Vice-President and Director-Financial Affairs;

Josée Bleau, Assistant Director, Taxation Services, National Bank of Canada.

*From WCI Canada Ltd.:*

Bill C. Luton, President and Chief Operating Officer;

Richard W. Laba, Vice-President and Controller.

*De l'Association des banquiers canadiens:*

Allan Cooper, vice-président et directeur des Affaires financières;

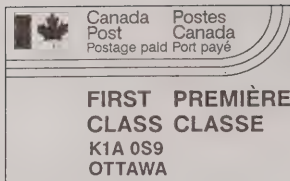
Josée Bleau, directrice adjointe, Service de la fiscalité, Banque nationale du Canada.

*De WCI Canada Limitée:*

Bill C. Luton, président et chef de l'exploitation;

Richard W. Laba, vice-président et contrôleur.





If undelivered, return COVER ONLY to:  
Canadian Government Publishing Centre,  
Supply and Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:  
Centre d'édition du gouvernement du Canada,  
Approvisionnement et Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

---

## WITNESSES

### *From the Business Council on National Issues:*

Thomas d'Aquino, President and Chief Executive Officer;  
Robert Brown of Price Waterhouse, Tax Adviser to the Council.

### *From the Funeral Service Association of Canada:*

Gilles Poirier, Past President;  
Robert Schaffner, President;  
Paul Carrothers, Director from Ontario.

### *From the Tourism Industry Association of Canada:*

John Lawson, Executive Director.

### *From the Canadian Manufacturers Association:*

Laurent Thibault, President;  
James Hutchison, Chairman, Taxation and Financial Policy Committee;  
Raymond Bourque, Chairman, Québec Division, Taxation Committee.

*(Continued on previous page)*

## TÉMOINS

### *Du Conseil canadien des chefs d'entreprises:*

Thomas d'Aquino, président-directeur général;  
Robert Brown, Price Waterhouse, conseiller fiscaliste pour le Conseil.

### *De l'Association des services funéraires du Canada:*

Gilles Poirier, président sortant;  
Robert Schaffner, président;  
Paul Carrothers, administrateur de l'Ontario.

### *De l'Association de l'industrie touristique du Canada:*

John Lawson, directeur exécutif.

### *De l'Association des manufacturiers canadiens:*

Laurent Thibault, président;  
James Hutchison, président, Comité des taxes et des politiques financières;  
Raymond Bourque, président, Division du Québec, Comité des taxes.

*(Suite à la page précédente)*

HOUSE OF COMMONS

CHAMBRE DES COMMUNES

Issue No. 67

Fascicule n° 67

Tuesday, May 29, 1990

Le mardi 29 mai 1990

Chairman: Garth Turner, M.P.

Président: Garth Turner, député

*Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de la*

## Consumer and Corporate Affairs and Government Operations

## Consommation et des Corporations et de l'Administration Gouvernementale

### RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), inquiry into the effect of the GST on prices and the role of the Consumer Information Office

### WITNESSES:

(See back cover)

### CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, enquête sur l'effet de la TPS sur les prix et le rôle du Bureau d'information aux consommateurs

### TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-fourth Parliament,  
1989-90

Deuxième session de la trente-quatrième législature,  
1989-1990

STANDING COMMITTEE ON CONSUMER AND  
CORPORATE AFFAIRS AND GOVERNMENT  
OPERATIONS

*Chairman:* Garth Turner

*Vice-Chairman:* Jean-Marc Robitaille

Members

Don Boudria  
Bill Casey  
Gilbert Chartrand  
John E. Cole  
Louise Feltham  
Gabriel Fontaine  
Gabriel Larrivée  
Ron MacDonald  
Russell MacLellan  
John Rodriguez  
Roger Simmons  
Len Taylor—(14)

(Quorum 8)

Bernard G. Fournier

*Clerk of the Committee*

COMITÉ PERMANENT DE LA CONSOMMATION  
ET DES CORPORATIONS ET DE  
L'ADMINISTRATION GOUVERNEMENTALE

*Président:* Garth Turner

*Vice-président:* Jean-Marc Robitaille

Membres

Don Boudria  
Bill Casey  
Gilbert Chartrand  
John E. Cole  
Louise Feltham  
Gabriel Fontaine  
Gabriel Larrivée  
Ron MacDonald  
Russell MacLellan  
John Rodriguez  
Roger Simmons  
Len Taylor—(14)

(Quorum 8)

*Le greffier du Comité*

Bernard G. Fournier



## MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, MAY 29, 1990  
(81)

[Text]

The Standing Committee on Consumer and Corporate Affairs and Government Operations met at 9:35 o'clock a.m. this day, in Room 209 West Block, the Vice-Chairman, Jean-Marc Robitaille, presiding.

*Members of the Committee present:* Don Boudria, Louise Feltham, Gabriel Fontaine, Russell MacLellan, Jean-Marc Robitaille, John Rodriguez, Len Taylor and Garth Turner.

*Acting Member present:* Joe Fontana for Roger Simmons.

*Other Member present:* Phil Edmonston.

*In attendance:* From the Research Branch of the Library of Parliament: Margaret Smith, Research Officer.

*Witnesses:* From l'Association des consommateurs du Québec: Alain Paquet, Member, Board of Directors. From the Municipal Electric Association: Frank Hueston, Chairman; Wil Barber, Director of Finance, Ottawa Hydro; Tony Jennings, Chief Executive Officer.

The Committee resumed its inquiry into the effect of the goods and services tax on prices and the role of the Consumer Information Office. (See *Minutes of Proceedings, Monday, May 7, 1990, Issue No. 56*).

Alain Paquet made an opening statement and answered questions.

Frank Hueston made an opening statement and, with Wil Barber and Tony Jennings, answered questions.

At 10:55 o'clock a.m., the Committee adjourned until this afternoon at 3:30 o'clock p.m.

## AFTERNOON SITTING

(82)

The Standing Committee on Consumer and Corporate Affairs and Government Operations met at 4:27 o'clock p.m. this day, in Room 209 West Block, the Chairman, Garth Turner, presiding.

*Members of the Committee present:* Don Boudria, Louise Feltham, Gabriel Fontaine, Gabriel Larrivée, Russell MacLellan, Jean-Marc Robitaille, John Rodriguez, Len Taylor and Garth Turner.

*In attendance:* From the Research Branch of the Library of Parliament: Peter Berg, Research Officer.

*Witnesses:* From the Canadian Real Estate Association: Maurice R. Faraggi, President; Pierre J. Beauchamp, Executive Vice-President; Shirley A. Taylor, Manager, Government/Industry Relations; Barry A. Gogal, Chairman, Federal Affairs Committee.

The Committee resumed its inquiry into the effect of the goods and services tax on prices and the role of the Consumer Information Office. (See *Minutes of Proceedings, Monday, May 7, 1990, Issue No. 56*).

## PROCÈS-VERBAUX

LE MARDI 29 MAI 1990  
(81)

[Traduction]

Le Comité permanent de la consommation et des corporations et de l'administration gouvernementale se réunit aujourd'hui à 9 h 35, dans la pièce 209 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de Jean-Marc Robitaille (*vice-président*).

*Membres du Comité présents:* Don Boudria, Louise Feltham, Gabriel Fontaine, Russell MacLellan, Jean-Marc Robitaille, John Rodriguez, Len Taylor, Garth Turner.

*Membre suppléant présent:* Joe Fontana remplace Roger Simmons.

*Autre député présent:* Phil Edmonston.

*Aussi présente:* Du service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Margaret Smith, attachée de recherche.

*Témoins:* De l'Association des consommateurs du Québec: Alain Paquet, membre du Conseil d'administration. De la Municipal Electric Association: Frank Hueston, président; Wil Barber, directeur des Finances, Hydro-Ottawa; Tony Jennings, chef de la direction.

Le Comité reprend l'étude de l'incidence de la taxe sur les produits et services (TPS) sur les prix ainsi que le rôle du Bureau d'information des consommateurs (*voir les Procès-verbaux et témoignages du lundi 7 mai 1990, fascicule n° 56*).

Alain Paquet fait un exposé et répond aux questions.

Frank Hueston fait un exposé puis, avec Wil Barber et Tony Jennings, répond aux questions.

A 10 h 55, le Comité suspend ses travaux jusqu'à 15 h 30.

## SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

(82)

Le Comité permanent de la consommation et des corporations et de l'administration gouvernementale se réunit aujourd'hui à 16 h 27, dans la pièce 209 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de Garth Turner (*président*).

*Membres du Comité présents:* Don Boudria, Louise Feltham, Gabriel Fontaine, Gabriel Larrivée, Russell MacLellan, Jean-Marc Robitaille, John Rodriguez, Len Taylor, Garth Turner.

*Aussi présent:* Du service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg, attaché de recherche.

*Témoins:* De l'Association canadienne de l'immeuble: Maurice R. Faraggi, président; Pierre J. Beauchamp, vice-président exécutif; Shirley A. Taylor, chef, Relations avec les gouvernements et l'industrie; Barry A. Gogal, président, Comité des affaires fédérales.

Le Comité reprend l'étude de l'incidence de la taxe sur les produits et services (TPS) sur les prix ainsi que le rôle du Bureau d'information des consommateurs (*voir les Procès-verbaux et témoignages du lundi 7 mai 1990, fascicule n° 56*).

On motion of Louise Feltham, it was ordered,—That the following groups, associations and corporations who have declined the request to appear before the Committee be summoned to attend and give evidence before this Committee on dates and times to be determined by the Chairman of the Committee after consultation with Messrs. MacLellan and Rodriguez:

- The Bay;
- The Used Car Dealers Association of Ontario;
- The Canadian Advertising Foundation; and
- The National Council of Welfare.

Maurice R. Faraggi made an opening statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 5:50 o'clock p.m., the Committee adjourned until Wednesday, May 30, 1990 at 3:30 o'clock p.m.

Bernard G. Fournier

*Clerk of the Committee*

Sur motion de Louise Feltham, il est ordonné,—Que les groupes, associations ou entreprises énumérés ci-après qui ont décliné l'invitation de se présenter devant le Comité, soient sommés de comparaître et de témoigner aux heures et lieux déterminés par le président après consultation de MM. MacLellan et Rodriguez:

- La Baie;
- l'Association des vendeurs de voitures d'occasion de l'Ontario;
- la Fondation canadienne de la publicité;
- le Conseil canadien du bien-être social.

Maurice Faraggi fait un exposé puis, avec les autres témoins, répond aux questions.

À 17 h 50, le Comité s'ajourne au mercredi 30 mai, à 15 h 30.

*Le greffier du Comité*

*Bernard G. Fournier*

[Texte]

## EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

Tuesday, May 29, 1990

[Traduction]

## TÉMOIGNAGES

[Enregistrement Électronique]

Le mardi 29 mai 1990

● 0934

**Le vice-président:** Conformément à l'article 108(2) du Règlement, le Comité enquête sur l'effet de la TPS sur les prix et le rôle du Bureau d'information aux consommateurs.

Nous recevons ce matin deux témoins. Le premier est M. Alain Paquet de l'Association des consommateurs du Québec. Bienvenue, monsieur Paquet. Je vous invite à faire une brève déclaration d'ouverture.

**M. Alain Paquet (membre du conseil d'administration de l'Association des consommateurs du Québec):** Merci, monsieur le président. Je suis professeur adjoint de sciences économiques à l'Université du Québec à Montréal. Je représente aujourd'hui l'Association des consommateurs du Québec. Je vais donc présenter les positions de l'Association des consommateurs du Québec concernant le débat actuel sur la taxe sur les produits et services.

Je voudrais d'abord, au nom de l'Association, remercier le Comité pour cette invitation à comparaître afin de lui faire part de nos réflexions sur ce sujet important pour les consommateurs qu'est la TPS.

De façon préliminaire, je voudrais mettre en situation et en perspective les questions que nous jugeons importantes à ce stade-ci de la discussion. Dans les discussions qui suivront avec les membres du Comité, il me fera plaisir d'aborder plus en détail les points soulevés.

● 0935

Malheureusement, je regrette de ne pas avoir de version anglaise du texte que je vais livrer, mais il me fera plaisir

during the question period to answer in either language the questions you might want to ask.

L'Association des consommateurs du Québec est implantée au Québec depuis 40 ans. Elle compte environ 2,000 membres. Elle a pour buts de regrouper et d'informer les consommateurs en général et ses membres en particulier, de faire des recherches et des analyses pour améliorer la qualité de vie du consommateur, d'offrir une expertise particulière sur tout problème de consommation pour lequel elle a acquis une compétence et d'intervenir auprès des gouvernements, des commerces, de l'industrie et des organismes publics et privés afin de défendre et de protéger les droits du consommateur.

En particulier, il faut noter que l'Association donne des services d'aide à la consommation, en particulier sur les assurances et sur les jouets. Tous les ans, un rapport annuel est publié; il s'agit de la revue *Jouets* qui évalue différents jouets mis sur le marché. Il y a le *Guide canadien des assurances* auquel elle participe. Il y a aussi un journal nommé *L'Échange*; il est publié quatre fois l'an et s'adresse aux membres de l'Association.

L'Association des consommateurs du Québec s'est longuement penchée sur la question entourant les conséquences pour les consommateurs de remplacer la taxe de vente fédérale actuelle par une taxe de vente généralisée

**The Vice-Chairman:** Pursuant to Standing Order 108(2), inquiry into the effect of the GST on prices and the role of the Consumer Information Office.

We have two witnesses this morning. The first one is Mr. Alain Paquet from the *Association des consommateurs du Québec*. Welcome, Mr. Paquet. Would you please make your opening statement.

**Mr. Alain Paquet (Board Member, Association des consommateurs du Québec):** Thank you, Mr. Chairman. I am an assistant professor in economics at the University of Quebec in Montreal. I am representing here, today, the *Association des consommateurs du Québec*. So, I will present the positions of the Association concerning the proposed GST.

First, in the name of the Association, I would like to thank the Committee for having invited us to appear to share our thoughts concerning the GST, a matter of importance for the consumer.

As an introduction, I would like to highlight the questions we find important at this stage of the debate. In the ensuing discussions with committee members, I will be happy to elaborate further on the points I have raised.

I apologize for not having an English version of the text I will be reading to you, but I shall be more than happy

de répondre à vos questions dans l'une ou l'autre des deux langues officielles.

The *Association des consommateurs du Québec* was set up 40 years ago and now has about 2,000 members. Its mission is to represent and inform its members and consumers in general, to do research and conduct analyses to improve the quality of life for consumers, to provide expertise on specific consumer problems and to lobby government, business, industry and public and private agencies in an effort to defend and protect consumers' rights.

More specifically, the Association provides consumer assistance services, particularly where insurance and toys are concerned. Our annual report, entitled *Jouets*, assesses the different toys that come onto the market each year. We also participate in the preparation of the *Guide canadien des assurances* and publish a quarterly magazine entitled *L'Échange* for our members.

The *Association des consommateurs du Québec* has carefully analysed the impact that replacing the existing Federal Sales Tax by the Goods and Services Tax on January 1, 1991, would have on consumers. We arrived at our position



## [Text]

sur les produits et services à compter du 1<sup>er</sup> janvier 1991. Cette position a été développée au moment de journées annuelles d'orientation en septembre dernier, ainsi qu'au niveau de réunions de son conseil d'administration et de son conseil exécutif.

Notre analyse de la taxe de vente fédérale a conduit l'Association des consommateurs du Québec à juger ce système inefficace et inéquitable. Ce n'est pas parce qu'on y était habitué qu'il était moins nuisible à l'économie, moins injuste et moins indûment coûteux pour le consommateur.

Quant à la TPS, nous avons déjà fait connaître publiquement notre position. L'Association des consommateurs du Québec souscrit au principe de la TPS et aux éléments généraux du projet. Certaines modifications pourraient cependant lui être apportées afin de mieux favoriser le consommateur.

Tout d'abord, avant toute modification, il est important que le gouvernement démontre un préjugé favorable pour le consommateur. Il doit également établir d'une façon évidente qu'il se préoccupe des effets de la TPS pour les plus démunis.

Ainsi en est-il de la question de l'indexation. En effet, pourquoi le gouvernement n'indexe-t-il pas complètement les crédits d'impôt accordés aux ménages gagnant moins de 30,000\$ par année?

Would this measure cost that much for the government, especially since statistics indicate that there is an increasing gap between the rich and the poor? Why not ensure that the tax burden of the lower income class households is kept under control?

Alors que le gouvernement fédéral a clairement annoncé son objectif de juguler l'inflation et qu'il appuie la politique monétaire de la Banque du Canada à cet effet, il serait aussi essentiel qu'il appuie par des actions concrètes la crédibilité de la politique monétaire. Si la politique monétaire poursuivie est crédible pour l'ensemble des agents économiques, il sera alors plus facile d'atteindre l'objectif de stabilité du niveau moyen des prix. Si c'est le cas, l'indexation des crédits d'impôt pour la TPS, ainsi que tout autre crédit, ne serait pas coûteuse.

L'Association des consommateurs du Québec recommande donc au gouvernement d'indexer complètement ses crédits d'impôt. En plus d'assurer l'équité de sa réforme fiscale dans un régime plus efficace, il pourra alors témoigner de la confiance qu'il porte envers ses propres politiques et y gagner en crédibilité.

De plus, le consommateur craint fortement que le taux de taxation de 7 p. 100 augmente rapidement, ce que M. Wilson n'a d'ailleurs jamais démenti. L'expérience des autres pays ayant ce type de perception confirme d'ailleurs cette appréhension.

• 0940

Un autre point qui inquiète grandement le consommateur est la question des produits manufacturés. En effet, dans quelle mesure les épargnes réalisées par les entreprises qui ne payeront plus la taxe de 13.5 p. 100 seront-elles véritablement refilées aux consommateurs?

Ici M. Wilson fait confiance aux lois du marché, tout comme il a confiance que le taux d'inflation sera stable. Pourquoi le ministre Wilson ne donnerait-il pas un petit coup de pouce aux lois du marché par des mesures peu coûteuses qui rencontreraient l'accord populaire?

## [Translation]

through discussions at our annual planning seminar last September and through meetings with our Board of Directors and Executive Board.

According to our findings, the existing Federal Sales Tax system is inefficient and unfair. Just because we are used to it does not lessen its negative impact on the economy or its unfairness and high cost to the consumer.

We already have made our position on the GST public. The *Association des consommateurs du Québec* supports the principle behind the GST and the major components of the related bill. However, some changes could be made to the bill to the benefit of consumers.

But before any changes are made, the government must show that it is prepared to protect the interests of the consumer. It must also clearly show that it is concerned about the impact the GST will have on the poor.

That brings us to the issue of indexing. Why is the government not prepared to fully index tax credits for families earning less than \$30,000 a year?

Une telle mesure serait-elle vraiment si coûteuse? Selon les statistiques, l'écart entre les riches et pauvres augmente toujours. Pourquoi le gouvernement n'adopte-t-il pas des mesures pour limiter le fardeau fiscal des familles à faible revenu?

The federal government has clearly stated its intent to curb inflation and supports the Bank of Canada's anti-inflationary policy, but it should also be taking concrete action to strengthen its fiscal policy. If its fiscal policy were to earn the confidence of economic agents in general, it would be easier for Canada to achieve price stability. By the same token, indexing the GST tax credit and all other credits would not be so costly a proposition.

The *Association des consommateurs du Québec* therefore recommends that the government fully index all tax credits. In addition to making its sales tax system fairer and more efficient, the Government could show confidence in its own fiscal policy and thus build credibility.

Consumers are afraid that the 7% GST rate will quickly increase, a fear Mr. Wilson has never sought to quiet and that the history of countries with a similar federal sales tax system tends to confirm.

Another point that is of particular concern to consumers is the issue of manufactured goods. Indeed, one may well wonder to what extent businesses that no longer have to pay the 13.5% tax will really pass on their savings to consumers.

Mr. Wilson is confident that market forces will do the trick, just as he is confident that the inflation rate will remain stable. Why doesn't Mr. Wilson help those market forces along a little through initiatives that would not cost much, and would meet with popular approval?

## [Texte]

Dans ce sens, la mise sur pied d'un organisme de surveillance, avec tous les pouvoirs nécessaires, qui verrait à s'assurer que les compagnies remettent véritablement aux consommateurs les économies réalisées est un pas dans la bonne direction. Bien entendu, dans l'élaboration de ces pouvoirs, le gouvernement doit tenir compte du rapport coût-efficacité.

Par exemple, dans un des documents techniques officiels du gouvernement, on dit que le rôle de cet organisme serait de donner de l'information aux consommateurs. Il leur dirait dans quelle mesure les prix de certains biens risqueraient de diminuer alors que le prix d'autres biens risquerait d'augmenter par suite de l'élimination de la taxe de vente fédérale actuelle. Cette information-là est connue dans un certain sens. Évidemment, les conditions économiques peuvent changer, particulièrement dans certaines industries, mais il y a des études d'économistes et même des études gouvernementales qui peuvent déterminer dans quels secteurs on doit s'attendre à une baisse et dans quels secteurs on doit s'attendre à une hausse. Cette information-là devrait être divulguée largement.

Présentement, par exemple, certaines gens veulent s'acheter une voiture et le vendeur de voitures leur dit: C'est le temps d'acheter une voiture; lorsque la TPS sera en vigueur, vous payerez peut-être 400\$ de plus. Or, tous les économistes ainsi que l'Association des consommateurs du Québec s'entendent pour dire que le prix des automobiles devrait diminuer après la mise en place de la TPS puisqu'on élimine la taxe de vente fédérale actuelle. Il est important que cette information-là soit claire pour les consommateurs. Il faut éviter ce genre de publicité frauduleuse.

Il en est de même pour le coût des maisons. Certains manufacturiers de maisons disent présentement aux consommateurs que c'est le temps d'acheter une maison parce qu'une maison leur coûtera beaucoup plus cher avec la TPS. Tout dépend de la région du pays dans laquelle on se trouve. À Montréal, par exemple, la mise en place de la TPS, à la suite de l'élimination de la taxe sur les produits de construction, va avoir un effet de moins de 1 p. 100 sur le prix d'une maison. Nous doutons donc que les consommateurs changent complètement leurs plans de consommation quant à une maison strictement à cause de la TPS.

Est-il besoin de souligner que les moyens mis en place pour protéger les consommateurs ne doivent pas coûter plus cher que les économies qu'ils permettront de réaliser. Quant à la composition de cet organisme, le gouvernement devrait entre autres nommer des représentants issus d'associations de consommateurs.

Another measure that would support the work of this office would consist of requiring that retailers indicate on the bills the amount paid for the GST on the price of a good or a service. The visibility of the GST is fundamental for consumers. This measure would be beneficial in many ways. First, this would give an incentive to retailers to transfer to consumers the savings in input tax that exists currently. If they do not, consumers could more easily identify the sources

## [Traduction]

The establishment of a watchdog agency endowed with all the powers it needs to ensure that companies do pass the savings on to consumers is a step in the right direction. Of course, in deciding which powers should be granted to the agency, the government must take cost-effectiveness into account.

For example, one of the technical papers put out by the government states that the role of the agency would be to provide information to consumers. I would tell them how much of a drop to expect in certain prices, and how much of an increase in others, following the removal of the current federal sales tax. To some extent, that information is already known. Obviously, economic conditions could change, particularly in certain industries, but there have been studies done by economists, and even by the government, identifying the sectors that should experience a decrease and those that should experience an increase in prices. That information should be widely disseminated.

Right now, for example, when people go to buy a car, they may be told by the salesman that this is the time to do it, because, once the GST is implemented, they will be paying up to \$400 more. However, all the economists, and the *Association des consommateurs du Québec*, agree that the price of cars should go down following the implementation of the GST, since the current federal sales tax will be removed. It is important for that information to be clearly conveyed to consumers. We must avoid that sort of misleading advertising.

The same is true of housing. Some builders are telling consumers that this is the time to buy, because houses will be a lot more expensive once the GST is applied. It all depends on the part of the country you live in. In Montreal, for example, the implementation of the GST following the removal of the tax on construction materials will have an effect of less than 1% on the price of a house. So, we doubt that consumers would really want to completely change their home-buying plans solely because of the GST.

Needless to say, the cost of the initiatives taken to protect consumers must not be greater than the savings they will ensure. Representatives of consumer associations should be appointed to the agency.

D'autre part, pour épauler l'organisme, le gouvernement pourrait exiger que les détaillants indiquent, sur la facture, le montant du prix total d'un produit ou d'un service que représente la TPS. Il est d'une importance fondamentale pour les consommateurs que la TPS soit visible. Cette mesure présenterait plusieurs avantages. D'abord, elle encouragerait les détaillants à répercuter sur le consommateur les épargnes réalisées suite à l'élimination de



[Text]

of complaints which they could bring to the attention of the special office. This would also make clearer for consumers that provincial governments revert to the tactic to apply their own sales tax, even on the amount of the federal GST, as they currently do for the amount of the existing manufacturers sales tax.

D'autre part, autre caractère préventif, cette mesure bloquerait l'inclination du gouvernement actuel, ou de ceux à venir, à vouloir augmenter le taux de la TPS à l'insu des contribuables.

Enfin, une dernière mesure qui profiterait aux consommateurs et qui démontrerait encore une fois que le gouvernement actuel fait tout son possible pour alléger leur fardeau fiscal, serait que le gouvernement fédéral fasse plus d'efforts pour en arriver à une entente avec le gouvernement du Québec et les autres gouvernements provinciaux afin de réduire l'ensemble des coûts de gestion et d'administration de la TPS.

L'Association des consommateurs du Québec voit d'ailleurs d'un bon oeil la possibilité que la structure administrative provinciale déjà en place pour percevoir la taxe de vente provinciale puisse recueillir la TPS pour ensuite la transférer au gouvernement fédéral.

● 0945

D'autres discussions devraient également porter sur la possibilité d'éviter d'autres inefficacités économiques coûteuses pour les consommateurs et dues aux règles d'application particulières et aux différentes exemptions associées à la TPS fédérale et à la taxe de vente provinciale.

Le débat entourant la TPS est un autre exemple d'une chicane de pouvoirs entre les deux niveaux de gouvernement où les consommateurs canadiens se voient coincés à leur détriment. Il est d'ailleurs futile de parler de l'instauration de la TPS comme étant un nouvel empiètement du gouvernement fédéral sur un champ d'imposition provincial, alors que l'on sait fort bien que celui-ci applique sa taxe de vente depuis plus de six décennies.

L'Association des consommateurs du Québec demeure soucieuse que toute réforme fiscale soit faite dans la perspective d'une plus grande efficacité de l'économie canadienne, tout en ne négligeant pas la question de l'équité du système et surtout en tenant compte des craintes des consommateurs.

Merci beaucoup.

**M. MacLellan (Cape Breton—The Sydneys):** Monsieur, je vous remercie de venir témoigner ce matin.

Premièrement, je voudrais vous poser une question sur la TPS dans la province de Québec.

You said that the sales tax structure in Quebec should collect the GST and then give the funding to the federal government. Does that mean you would be in favour of the Province of Quebec switching from the sales tax structure to a GST so that the two systems would be compatible?

**Mr. Paquet:** I think there should be more effort put into place by the two levels of government to work together.

[Translation]

la taxe actuelle sur les intrants. S'ils ne le font pas, il sera plus facile pour le consommateur d'isoler la source du problème et d'y attirer l'attention de l'organisme de surveillance. D'autre part, les consommateurs seraient plus conscients de la tactique dont usent les gouvernements provinciaux, soit d'appliquer leur propre taxe de vente au prix total, comprenant la TPS, tout comme ils le font actuellement pour la taxe sur les fabricants.

As another preventive feature, that measure would hinder the inclination of this government or any future government to increase the GST without taxpayers knowing.

Finally, a last measure would be profitable for consumers and would demonstrate the willingness of this government to give them a tax break: the federal government should try to conclude agreements with Quebec and other provincial governments in order to reduce administrative costs of the GST.

The Quebec Consumers Association considers that the present provincial structure to collect sale taxes could be also used to collect the GST for the federal government.

One should also discuss how to avoid inefficiencies that are costly for the consumers and are due to specific rules of implementation, and to the fact that exemption rules for the federal GST and the provincial sales taxes might be different.

This whole debate around the GST is another example of a dispute between two levels of government, to the detriment of Canadian consumers. It seems futile to speak about the GST as being a new encroachment of the federal jurisdiction upon provincial tax responsibilities, since the federal sales tax has been in existence for more than six decades.

For the *Association des consommateurs du Québec* any tax reform should be implemented with a view to achieving greater economic efficiency for Canada, while not losing sight of the need for an equitable system and, especially, taking into account the apprehensions of consumers.

Thank you very much.

**Mr. MacLellan (Cape Breton—The Sydneys):** Thank you very much, sir, for testifying this morning.

I would like to ask a first question pertaining to the GST in the province of Quebec.

D'après vous la TPS devrait être perçue au Québec en même temps que la taxe de vente, puis versée ensuite au gouvernement fédéral. Aimerez-vous alors que la province du Québec passe de son système actuel de taxe de vente à une TPS, ce qui permettrait une harmonisation des deux systèmes?

**M. Paquet:** Je pense effectivement que les deux paliers de gouvernement devraient collaborer de façon plus étroite.



[Texte]

The existing sales tax in Quebec is also detrimental to the economy in terms of inefficiencies by taxing private capital and undermining the effort of investment in the province of Quebec as in other regions of the country. So it would be better if the two levels of government could agree.

For instance, the structure of the current sales tax in Quebec provides some exceptions on furniture, or sometimes when the economy slows down in its budget the government decides to exempt some goods from its sales tax while they would not be under the federal GST. Those kinds of changes in the tax law are continuous, and even though sometimes they are for good objectives, they do not necessarily give the right results as expected.

So if the tax system is simpler and better organized between the two levels of tax systems, I think the consumers would certainly gain from it.

Another example is that right now, Mr. Lévesque, the Minister of Finance of Quebec, announced in his last budget that he plans to apply his own sales tax upon the GST. If you buy a good at \$1 and there is a 7% sales tax, let us forget the fact that 13.5% tax was there before. So let us say you pay \$1.07, then there will be a 9% tax added not only on \$1—the price before tax—but also on the 7¢. This is of course easy revenue for the Quebec government. But the consumers are not obviously aware of all of that.

The current debate is a complex subject and so it is important for consumers that they explain very well what this implies. But it is interesting that the people seem to prefer a hidden tax, which is there, that takes money out of their pocketbooks, rather than a tax that would be clear which burden they have to pay when the government decides to increase it either at the federal level or the provincial level.

**Mr. MacLellan:** You also mentioned the concern about the effect of the GST on the most disadvantaged group in our society. What are your concerns in that regard?

**Mr. Paquet:** In the current project of the government as it stands now, there is some effort to make sure that the most unfortunate in terms of income in our society are not unduly burdened by this new sales tax.

• 0950

First of all, we realize the existing government federal sales tax was a burden for poor people even though there were some credits in the income tax law that people could apply for at the end of the year, credits that were not that generalized anyway. Their burden was already higher with the existing sales tax.

In a sense, replacing the existing federal sales tax by the GST and accompanying it with tax credits they will receive four times a year by cheque is certainly welcome and we think is a good idea. It is very important.

[Traduction]

La taxe de vente québécoise nuit à l'économie de la province, et notamment parce qu'elle taxe le capital privé et nuit donc à l'effort d'investissement dans la province; ce n'est d'ailleurs pas la seule province où il en est ainsi. Il serait donc souhaitable que les deux gouvernements s'entendent.

Ainsi, en ce moment, la taxe de vente québécoise ne s'applique pas aux meubles, et, autre exemple, lorsque l'on constate ou prévoit un ralentissement de l'économie le gouvernement de la province, par son budget, décide d'accorder un statut d'exception à tel ou tel produit, auquel pourrait par contre s'appliquer la TPS fédérale. On assiste donc à une modification constante de la réglementation fiscale, et même lorsque les intentions sont louables les résultats obtenus ne sont pas toujours ceux que l'on escomptait.

Je pense donc que le consommateur aurait tout à gagner à ce que l'on simplifie la fiscalité et que l'on harmonise les deux régimes.

Je vais encore vous citer un exemple. M. Lévesque, ministre des Finances du Québec, a décidé, dans son dernier budget, de prélever sa propre taxe de vente en sus de la TPS. Supposons donc que vous achetiez pour un dollar de marchandise, vous aurez une taxe de 7 p. 100; laissons de côté le fait qu'il y avait auparavant une taxe de 13,5 p. 100. Vous allez donc payer 1.07\$, prix auquel s'appliquera la taxe de 9 p. 100, mais elle ne s'appliquera pas simplement au dollar—le prix avant TPS—mais également aux 7¢. Voilà donc, pour le Trésor québécois, une recette facilement gagnée. Et cela très souvent sans que les consommateurs s'en aperçoivent.

Le débat actuel porte sur un domaine complexe, voilà pourquoi il serait important que les consommateurs soient bien informés. Il est d'ailleurs intéressant de remarquer que la population semble préférer une taxe dissimulée, plutôt qu'une taxe parfaitement visible qui leur permettrait de savoir de façon précise de combien celle-ci a pu être éventuellement augmentée, par les autorités fédérales ou provinciales.

**M. McLellan:** Vous avez parlé également des secteurs les plus défavorisés de notre société, et de ce que la TPS va signifier pour eux. Quelles sont à cet égard vos appréhensions?

**M. Paquet:** Le projet actuel du gouvernement, tel qu'il nous a été présenté, prévoit un certain nombre d'allègements pour les plus démunis.

Premièrement, nous sommes conscients que la taxe de vente actuelle du gouvernement fédéral était un fardeau pour les pauvres, même si la Loi de l'impôt sur le revenu prévoyait certains crédits que les gens pouvaient réclamer à la fin de l'année, crédits dont l'application était de toute façon assez limitée. Leur fardeau était donc déjà plus lourd avec la taxe de vente actuelle.

En un sens, le remplacement de la taxe de vente fédérale actuelle par la TPS accompagnée de crédits d'impôt que les gens recevront quatre fois par année est certainement une bonne idée et nous y sommes favorables. C'est très important.

**[Text]**

Since we agree with this principle, since the studies show just the replacement of the old sales tax by the GST decreases the tax burden for lower-income families—although we know middle-income earners will pay a little bit more and higher-income earners will pay even more—why not index tax credits completely at 100%, so it would be clear that poorer people are not only protected now, when the GST is put into effect, but they will also be protected in the future, with the increase in the cost of living?

We think there is a bit of an inconsistency on this that would be worth correcting by ensuring full indexation of tax credits. For monetary policy to work it is very important, as economics students know, that the policy is credible. If the government believes in its policy and its effect and it shows that to the people. . . Because if they do not believe the government, they will not succeed in fighting inflation-rate expectations. It would be an example where they show they have some credibility in their own policy on other fronts, and at the same time they would be protecting poor-income families.

**Mr. MacLellan:** You also mentioned the set-up of the the consumer information office was a step in the right direction. Most people seem to feel there is really no way the consumer information office can tell if the federal sales tax is passed along to the consumer, that we will more or less have to depend on market forces, and that the information office would be more or less just that—a place that will give information on the GST and tell consumers what to expect in the way of price reductions as a result of the GST versus the reduction of the federal sales tax. Is that how you see the information office? Do you feel that is satisfactory, or do you want more?

**Mr. Paquet:** We think this information office should also have some teeth. We see two levels of action for this information office. First of all, it is very important for consumers to know what to expect and the effects of the GST on the price of goods. For instance, if someone gets a haircut after January 1, 1991, even if part of the existing manufacturers sales tax was transferred to the consumer via the shampoo the hairdresser was buying or the blow dryer and so on, in this case we could probably expect a rise in the price of haircuts of close to 7%.

Of course there are situations such as the car industry, which expects a significant decrease in the price of cars. There have been studies by the government and by some public organizations on the effects of this tax, what we should expect in which industries. This is very important and should be public and clear for consumers.

**[Translation]**

Comme nous sommes d'accord avec ce principe, comme les études montrent que le simple remplacement de l'ancienne taxe de vente par la TPS diminue le fardeau fiscal des familles à faible revenu, même si nous savons que les contribuables de la classe moyenne paieront un peu plus et les citoyens à revenu élevé encore davantage, pourquoi ne pas indexer complètement, à 100 p. 100, les crédits d'impôt? De cette façon, on saurait à coup sûr que les pauvres seront protégés non seulement dans l'immédiat, au moment de l'entrée en vigueur de la TPS, mais également à l'avenir, à mesure que le coût de la vie augmentera.

Nous croyons qu'il y a là un certain manque de logique qu'il vaudrait la peine de corriger en indexant intégralement les crédits d'impôt. Tout étudiant en sciences économiques sait que pour qu'une politique monétaire donne des résultats satisfaisants, il est très important que cette politique soit crédible. Si le gouvernement est convaincu du bien-fondé de sa politique et qu'il le prouve aux citoyens. . . Car il ne faut pas se leurrer, si les citoyens ne font pas confiance au gouvernement, on ne réussira pas à combattre les attentes inflationnistes. Ce serait pour le gouvernement une façon de montrer qu'il a confiance en sa propre politique à d'autres égards, tout en protégeant les familles pauvres.

**M. MacLellan:** Vous avez dit également que la création du bureau d'information des consommateurs était un pas dans la bonne direction. La plupart des gens semblent croire qu'il sera impossible pour les responsables de ce service de vérifier si les consommateurs bénéficient vraiment de l'élimination de la taxe fédérale de vente, qu'il faudra plus ou moins s'en remettre à la loi du marché, et que le bureau d'information ne sera justement rien d'autre qu'un bureau d'information, c'est-à-dire un service servant à renseigner les consommateurs au sujet de la TPS et leur dire à quoi s'attendre sur le plan de la baisse des prix à la suite de l'entrée en vigueur de la TPS et de la réduction de la taxe fédérale de vente. Êtes-vous d'accord avec ce point de vue? Trouvez-vous que le bureau projeté est satisfaisant, ou bien réclamez-vous davantage?

**M. Paquet:** Nous croyons que ce bureau d'information devrait également posséder des pouvoirs certains. Nous envisageons deux niveaux d'action pour ce bureau d'information. Premièrement, il est très important que les consommateurs sachent à quoi s'attendre quant à l'effet de la TPS sur le prix des produits. Par exemple, dans le cas de quelqu'un qui ira se faire couper les cheveux après le 1<sup>er</sup> janvier 1991, même si la taxe actuelle sur les ventes des fabricants est déjà transmise en partie au consommateur par le biais du shampooing, des séchoirs à cheveux, etc., que le coiffeur doit acheter, cette personne devra probablement s'attendre à une augmentation de près de 7 p. 100 du prix de la coupe de cheveux.

Naturellement, dans d'autres secteurs, notamment l'industrie de l'automobile, on s'attend à une baisse notable du prix des voitures. Des études menées par le gouvernement et par des organismes publics sur les répercussions de cette taxe montrent à quoi il faut s'attendre dans divers secteurs. Ces renseignements sont très importants et devraient être du domaine public, dans une forme qui soit accessible au consommateur.



[Texte]

In that sense this agency should provide people with really important education—not only though a phone call to the information centre on whether to expect a rise, but there should be clear public information. I think by having not only civil servants but also consumer group representatives on the committee of this information office, plus people from industry, unions and so on, it would be easier for the membership of those associations to bring it to the forefront.

**Mr. MacLellan:** Mr. Chairman, he just mentioned it should have teeth, and I wondered what those teeth should be.

**Mr. Paquet:** In terms of teeth, first of all I think there should be information. If it is shown that some company or corporation has given false declaration to consumers, or if they re-increase—as in the car industry in some places, where although the market probably would tend to work in many cases, there are cases where that will not necessarily be the case. If the information is clear, there could be a divulging of information that in this particular case a company has been found to be misinforming its consumers.

• 0955

**Mr. Rodriguez (Nickel Belt):** You are a consumers' group, so you have to be primarily concerned with what is in the best interest of consumers. Surely your organization cannot support a tax that is a regressive sales tax, where consumers have no guarantees that they are going to get any net benefits passed through when the MST is removed. Is that a fair position of your association?

**Mr. Paquet:** Of course, as you mentioned, our position is to make sure the consumers are net beneficiaries of a new sales tax. There is some view, which I would call a bit of a myth, that because you pay on what you consume rather than what you earn, a sales tax is really regressive. And it can be, obviously; of course it can be. That is why the tax credits are very important.

We have to see it that way to realize that in the world right now Canada is one of the rare countries, or the only one, that has the existing kind of manufacturers sales tax, and that most countries of the world, some of them having centre-left governments. . . I mean some socialist governments, as in France. In most countries of Europe, even in Sweden, they have a value-added tax, because a sales tax is not necessarily regressive. It is if it is not accompanied by important tax credits for the poor-income families.

[Traduction]

C'est ainsi que ce bureau pourrait offrir à la population un très important service d'information. On ne devrait pas simplement attendre que les gens téléphonent pour savoir s'ils doivent s'attendre à une hausse de prix; au contraire, il faudrait mener une campagne d'information afin de bien renseigner le public. Je pense que si le conseil de ce bureau d'information comprenait non seulement des fonctionnaires, mais également des représentants des groupes de consommateurs, des entreprises, des syndicats, etc., il serait plus facile pour les membres de ces associations d'en faire un outil d'information vraiment utile.

**Mr. MacLellan:** Monsieur le président, il vient de dire que le bureau devrait avoir des pouvoirs; je me demande quels devraient être ces pouvoirs exactement.

**Mr. Paquet:** Je pense qu'il s'agit avant tout d'informer la population. Si l'on constate qu'une entreprise quelconque a donné des renseignements erronés aux consommateurs, ou encore si cette entreprise réaugmente ses prix—cela pourrait notamment arriver en certains endroits dans le secteur de l'automobile; les lois du marché joueraient probablement leur rôle dans la plupart des cas, mais ce ne serait pas nécessairement vrai dans tous les cas. Si l'information est bien faite, on pourrait divulguer le fait que dans un cas particulier, une entreprise a trompé les consommateurs de ses produits.

**Mr. Rodriguez (Nickel Belt):** Vous êtes une association de défense des consommateurs. Par conséquent, vous devez rechercher d'abord et avant tout ce qui est dans le meilleur intérêt des consommateurs. Ce n'est pas possible que votre association appuie une taxe qui est une taxe de vente régressive, n'offrant aucune garantie aux consommateurs qu'ils en tireront un avantage net lorsque la TVF sera supprimée. Ai-je bien énoncé la position de votre association?

**Mr. Paquet:** Bien sûr, comme vous l'avez dit, notre position est que nous voulons nous assurer que les consommateurs sont avantagés, l'un dans l'autre, par la nouvelle taxe de vente. D'aucun affirme, et je dirais que c'est un mythe, qu'une taxe de vente est nécessairement régressive du fait qu'elle s'applique à la consommation et non au revenu. Une telle taxe peut évidemment être régressive. Bien sûr que c'est possible. C'est pourquoi les crédits d'impôt sont très importants.

Quand on voit les choses sous cet angle, on se rend compte que le Canada est actuellement l'un des rares pays du monde, sinon le seul, à imposer une taxe sur les ventes des fabricants comme celle que nous avons actuellement. La plupart des pays du monde, dont certains sont dirigés par des gouvernements de centre gauche, et même par des gouvernements socialistes, comme c'est le cas en France, la plupart des pays d'Europe, dis-je, même la Suède, ont une taxe sur la valeur ajoutée, parce qu'une taxe de vente n'est pas nécessairement régressive. Elle l'est si elle n'est pas accompagnée de crédits d'impôt importants pour les familles pauvres.



**[Text]**

Many governments in the world right now, whether they are to the left or right of centre, realize that the old system, where we were even taxing income at 20% or 25% tax brackets. . . First of all, it was very inefficient because some people set it to work at some level and not to invest; but it was inequitable because there were a lot of exemptions for the people not to pay their tax.

So if you tax directly at the consumer's level, the consumption level, the spending level, eventually you can even decrease the tax on income as long as—and this is very important, as you mentioned—it is accompanied by tax credits for the poorer-income families. In this way the system could be at the same time more efficient and, very importantly, more equitable.

**Mr. Rodriguez:** But 99% of those countries in Europe that have a consumption tax do not have a multi-stage tax as we have. They do not have provinces that assess sales taxes on top of federal sales taxes. This is a very complex thing, and people will be paying tax on tax. That has to be highly unfair, and surely a consumers' association—if you have any responsibility to consumers—is to ensure that consumers are not gypped in the marketplace.

**Mr. Paquet:** Of course I recognize your concern. I agree with your concern, and that is why certainly the current system—

**Mr. Rodriguez:** Then how can you support anything going ahead unless all these anomalies get straightened out?

**Mr. Paquet:** The current system, as it is now, is unfair for the consumers, is unfair for the poor-income families. They do not really have tax credits; the provincial governments tax over the existing manufacturers sales tax. The federal government, the Ministers of Finance of successive governments over the last 10, 15, 20 years, have raised the manufacturers sales tax very frequently in their budgets, and who paid for that? Of course everybody did—and more importantly, the burden was very heavy on poor-income families.

So the current system is unfair. It is not because we do not see the tax; it is not because it is hidden that it is fairer or it is more efficient for the economy. All the studies show that, from an economics perspective, not only can we gain in terms of efficiency. . . Any tax system, of course, has perverse effects on the economy. Given that we want some government spending on important programs and we want to finance them, we therefore have to find the way of financing them that is the least damaging, the least hurtful for the economy. At the same time, it is very important that the system be as fair as possible, that the tax burden upon the poorer people is not too heavy.

Actually, if the government does not go along with the goods and sales tax to replace the existing hidden, unfair, and inefficient tax—

**Mr. Rodriguez:** Did your organization look at alternatives to a goods and services tax, such as raising the money we get from the manufacturers sales tax from an income tax system?

**[Translation]**

À l'heure actuelle, beaucoup de gouvernements dans le monde, qu'ils soient de gauche, de droite ou du centre, se rendent compte que l'ancien système consistant à imposer le revenu à 20 p. 100 ou à 25 p. 100. . . Premièrement, ce système est très inefficace parce qu'on a tendance à l'ajuster surtout aux revenus d'emploi et non de placement; mais c'est surtout inequitable parce qu'il y a beaucoup d'exemptions permettant aux gens de ne pas payer d'impôts.

Donc, en imposant une taxe directement au niveau de la consommation, au niveau des dépenses, on peut même réduire l'impôt sur le revenu, pourvu, et ceci est très important, que la taxe de vente soit accompagnée de crédits d'impôt pour les familles les plus pauvres. Un tel système peut être en même temps plus efficace et surtout plus équitable.

**M. Rodriguez:** Mais 99 p. 100 des pays d'Europe qui ont une taxe à la consommation n'ont pas de taxe multi-stades, comme c'est notre cas. Il n'y a pas dans ces pays de provinces qui perçoivent une taxe qui vient s'ajouter à la taxe de vente fédérale. Tout cela est très complexe; les gens vont payer de la taxe sur la taxe. Cela ne peut manquer d'être absolument injuste et il me semble qu'une association qui prétend défendre les intérêts des consommateurs, si elle entend faire face à ses responsabilités, doit veiller à ce que les consommateurs ne se fassent pas escroquer au grand jour.

**M. Paquet:** Je comprends évidemment vos inquiétudes, et je les partage; c'est pourquoi le système actuel est certainement. . .

**M. Rodriguez:** Dans ce cas, comment pouvez-vous approuver cette mesure, sous une forme ou un autre, avant qu'on en ait arrangé toutes les anomalies?

**M. Paquet:** Le système actuel est injuste pour les consommateurs, injuste pour les familles pauvres. Ces dernières n'ont pas vraiment de crédit d'impôt; les gouvernements provinciaux imposent leur propre taxe qui vient s'ajouter à la taxe sur les ventes des fabricants. Le gouvernement fédéral, les ministres des Finances des gouvernements successifs depuis 10, 15 ou 20 ans, n'ont cessé d'augmenter la taxe sur les ventes des fabricants dans leur budget. Qui a payé la note? Tout le monde, bien sûr, mais ce sont surtout les familles pauvres qui ont été frappées.

Le système actuel est donc injuste. Ce n'est pas parce qu'une taxe est invisible, cachée, qu'elle est plus juste ou plus efficace pour l'économie. Toutes les études montrent que du point de vue économique, non seulement serions-nous gagnants sur le plan de l'efficacité. . . évidemment, tout régime fiscal nuit à l'économie. Si nous voulons que le gouvernement consacre de l'argent à des programmes importants, il faut trouver l'argent quelque part et il faut donc trouver la forme d'imposition qui soit la moins dommageable, la moins nuisible pour l'économie. En même temps, il est très important que le système soit aussi équitable que possible, que le fardeau fiscal ne soit pas trop lourd pour les pauvres.

En fait, si le gouvernement n'applique pas la taxe sur les produits et services pour remplacer la taxe actuelle, qui est cachée, inequitable et inefficace. . .

**M. Rodriguez:** Votre organisme a-t-il cherché des solutions de rechange à la TPS, par exemple le recours au régime de l'impôt sur le revenu pour percevoir le même montant que nous tirons actuellement de la taxe sur les ventes des fabricants?

[Texte]

[Traduction]

• 1000

**Mr. Paquet:** We have discussed those, yes. In a sense we can always go against what the rest of the world is doing. If it is better we can do it, and we can keep raising income taxes. That means to support some investment in Canadian economy and to support some workers, we will probably have to give a lot of exemptions. We will therefore end up with more inefficiencies in the economy, less investment, fewer jobs for the people.

**Mr. Rodriguez:** Why would you give exemptions on personal income taxes?

**Mr. Paquet:** At one point we can do as Sweden has done for a while and keep increasing the tax brackets, the tax rate. They then realized at some point that they were hurting the economy more than anything. What they are doing at this point... It is even a Social Democrat government.

**Mr. Rodriguez:** I never want to compare Canada with Sweden, for example. It is an entirely different ball game, because the social programs Sweden provides its people are far more extensive and have far more of an impact than the social systems we have here. It is not comparable. Just look at their UI program and compare it to the Canadian UI program; it is not even comparable. They provide a sort of "from the womb to the tomb" kind of social protection, which we do not do.

The other area I want to go at is the fact that the government has been selling this GST to the public that 13.5% is coming off and 7% is going on and that goods will be cheaper.

**Mr. Paquet:** In some cases, not in all cases. It is a broader tax base, as we realize.

**Mr. Rodriguez:** From all the witnesses we have heard so far it is a very complex, a very complicated method by which this MST gets cascaded through the price system. How can any agency attempting to keep a watch on the prices accurately...? Is that not just a farce, is it not chasing a will-o-the-wisp to think you would be able to pinpoint the net benefit to consumers?

**Mr. Paquet:** With all due respect, after the studies of economies that some have participated in, and the consumers' association... As you said, the MST is very complex. But it is not less hurtful because it is complex, it is even more hurtful. That is why it is important to replace a tax that is hidden but is very unfair and very costly for consumers. It is so clear... all the studies by the economists and the different agencies—the Conference Board of Canada, the Canadian Economic Council and others—have show that even though they may disagree on the sum for the first two years, through the transition period, if there is—

**Mr. Rodriguez:** Will it be any more visible?

**M. Paquet:** Oui, nous en avons discuté. Dans un sens, le gouvernement peut bien se permettre d'aller à l'encontre du reste du monde. Si cette démarche réussissait mieux que d'autres solutions de rechange, le gouvernement pourrait continuer dans la même veine, c'est-à-dire, qu'il pourrait continuer à augmenter l'impôt sur le revenu. Si le gouvernement voulait encourager l'investissement dans l'économie canadienne et appuyer un certain nombre de travailleurs canadiens, il faudrait accorder de nombreuses exemptions d'impôt. Autrement, nous aurions une économie moins efficace, des investissements moins importants et des emplois moins nombreux au Canada.

**M. Rodriguez:** Pourquoi faudrait-il accorder des dégrèvements aux particuliers?

**M. Paquet:** Jusqu'à un certain point, nous pourrions suivre l'exemple de la Suède, c'est-à-dire, augmenter les taux d'imposition pour toutes les tranches de revenus, mais ce pays a bien vu que cette pratique finissait par faire plus de mal que de bien à l'économie. Maintenant, on y... Il s'agit même d'un gouvernement social-démocrate.

**M. Rodriguez:** Moi, je n'aime jamais comparer le Canada avec la Suède, par exemple. Les situations dans ces deux pays sont entièrement différentes, parce que les programmes sociaux fournis en Suède sont beaucoup plus complets et portent beaucoup plus que les nôtres. On ne peut comparer les deux systèmes. On n'a qu'à comparer le système suédois d'assurance-chômage avec le nôtre pour s'en rendre compte; c'est comme le jour et la nuit. Ce pays-là offre une protection sociale à vie, ce qui n'est pas le cas au Canada.

Je tiens également à vous entretenir de la campagne publicitaire utilisée par le gouvernement pour vendre cette TPS aux Canadiens; on nous dit que les taxes seront amoindries de 13,5 p. 100 et majorées ensuite de 7 p. 100 seulement, ce qui se traduirait par les prix moins élevés.

**M. Paquet:** C'est vrai dans certains cas, mais non dans tous. Nous nous rendons tous compte que l'assiette fiscale de la nouvelle taxe sera plus large.

**M. Rodriguez:** Tous les témoins que nous avons entendus ont dit que la répercussion de la TVF sur le prix des produits est très complexe. Et l'agence de surveillance des prix comment peut-elle, de façon exacte...? N'est-il pas illusoire de croire qu'on puisse cerner les gains nets pour les consommateurs?

**M. Paquet:** Avec tout le respect que je vous dois, je souligne que les études économiques des associations de consommateurs, entre autres... Vous avez raison de dire que la TVF est très complexe. Ce n'est pas parce qu'elle est complexe qu'elle n'est pas nuisible, au contraire. Voilà pourquoi il importe de remplacer cette taxe cachée, injuste et onéreuse pour les consommateurs. C'est tellement évident: Toutes les études réalisées par des économistes ou par des différentes agences, entre autres, le *Conference Board of Canada* et le Conseil économique du Canada, indiquent, même si elles ne sont pas d'accord sur les chiffres pour les deux premières années, pour la période de transition...

**M. Rodriguez:** Cette taxe sera-t-elle plus visible?



[Text]

**Mr. Paquet:** We insist that it should be visible.

**M. Fontaine (Lévis):** Monsieur Paquet, je suis heureux de vous entendre dire que vous êtes d'accord sur le principe de la TPS parce que c'est une taxe plus juste et surtout parce que c'est une taxe plus appropriée au niveau économique. Vous n'êtes cependant pas d'accord à 100 p. 100 sur certains éléments de la taxe.

Vous avez ouvert la porte à deux thèmes dans votre déclaration. Vous avez parlé d'une entente possible avec les différentes provinces au niveau de la perception et de la technologie de perception. Vous avez aussi parlé de la compatibilité éventuelle des deux taxes, la taxe sur les produits et services et les différentes taxes provinciales de vente.

J'aimerais que vous nous expliquiez davantage ces deux points. Est-ce que votre association irait jusqu'à conseiller au gouvernement du Québec de mettre en vigueur une taxe à la valeur ajoutée? Est-ce qu'une telle taxe ferait grimper ou baisser la taxe actuelle de 9 p. 100 qu'on a au Québec?

**M. Paquet:** En premier lieu, nous croyons certainement qu'il est impératif qu'il y ait beaucoup plus d'entente entre les gouvernements sur la perception de la taxe. Dans le projet actuel, on estime que 4,000 nouveaux fonctionnaires devront être engagés pour mettre en place la TPS remplaçant l'ancienne taxe de vente fédérale. Il y a certainement moyen de diminuer les coûts d'administration de la taxe, d'une part en termes de fonctionnaires. Ce serait une taxe de moins qu'on aurait à payer un peu plus tard, sinon maintenant. Il y aurait aussi moyen de faire des gains en termes d'efficacité économique et d'équité dans la mesure où il y aurait aussi un mécanisme de crédits d'impôt au Québec si on remplaçait la taxe de vente actuelle par une taxe à la valeur ajoutée, qu'on peut appeler TPS ou par différents autres noms.

• 1005

Nous voyons d'un bon oeil cette possibilité-là. Nous croyons que c'est une option qui doit être étudiée plus à fond par le gouvernement du Québec.

**M. Fontaine:** Avez-vous une idée de la position du ministre des Finances du gouvernement du Québec ou de ses conseillers quant à cette éventualité? Est-ce que votre association a fait certaines représentations au ministre?

**M. Paquet:** Nous n'avons pas encore fait de représentations officielles au ministre des Finances. Nous avons pris position dans les journaux, dans une conférence de presse en novembre dernier et dans notre magazine, *L'Échange* sur l'importance d'une meilleure coordination entre les différents paliers de gouvernement. Nous insistons sur le fait que trop souvent, les consommateurs et contribuables se retrouvent coincés dans des chicanes fédérales-provinciales. Nous n'avons pas fait de représentations officielles, mais a priori, nous voyons d'un bon oeil la possibilité qu'il y ait perception d'une taxe. . .

**M. Fontaine:** Avez-vous reçu un signal de M. Lévesque en ce sens?

**M. Paquet:** D'après les reportages dans les journaux, il semble qu'il y ait quelque mouvement vers cette éventualité à Québec. Au dernier budget, cela n'a pas été annoncé. Évidemment, dans le climat actuel, il y a beaucoup d'autres

[Translation]

**M. Paquet:** Nous insistons pour qu'elle le soit.

**Mr. Fontaine (Lévis):** Mr. Paquet, I am delighted to hear you say that you agree on the principle of the GST, because it is a fairer tax and especially because it is a more appropriate tax from an economic point of view. However, you do not fully agree with certain aspects of the GST.

In your presentation, you opened up two avenues for discussion. You mentioned the possibility of an agreement among the various provinces concerning the collection of this tax and the technological means of doing so. You also mentioned the possibility of compatibility between the two taxes, that is, the GST and the various provincial sales tax.

I would like you to pursue these few points further. Would your association go so far as to advise the government of Quebec to implement a value-added tax? Would such a tax make the present 9% sales tax in effect in Quebec rise or drop?

**Mr. Paquet:** Firstly, we do believe that more comprehensive agreement among the various governments on collecting the tax is imperative. It is currently estimated that 4,000 new public servants will have to be hired to collect the GST that replaces the former federal sales tax. It would certainly be possible to reduce the costs of administering this tax in terms of public servants' salaries. In this way we could eliminate part of the total tax burden we would eventually have to bear. It would also be possible to improve economic efficiency and fairness if Quebec also had a tax credit system, that is, if the current sales tax were replaced by a value, added tax, which we could call a goods and services tax or any other name.

We see that possibility as a positive one. We feel that it is an option that should be studied in greater depth by the Quebec government.

**Mr. Fontaine:** Do you have some idea of the position taken by the Quebec Finance Minister or his advisors about that possibility? Has your association made any representations to the Minister?

**Mr. Paquet:** We have not yet made any official representations to the Quebec Minister of Finance. At a press conference held in November 1989 and in our magazine entitled *L'Échange* we have taken a public position on the importance of improved co-ordination between the various levels of government. We emphasize the fact that too often consumers and taxpayers are caught in the squeeze of federal-provincial disagreements. We have not made any official representations, but at first glance, we see the possibility of joint tax collection as a positive. . .

**Mr. Fontaine:** Have you received any signals from Mr. Levesque on this issue?

**Mr. Paquet:** According to reports in the media, there seems to be some movement toward this possibility in Quebec. In the most recent budget, it was not announced. Obviously, given the current climate, there are many other



## [Texte]

questions, constitutionnelles, économiques ou politiques, qui sont à la une des journaux, mais il semble que des études se fassent au sein du ministère des Finances à Québec pour examiner la possibilité d'adopter un tel système.

Dans quelle mesure y aurait-il une baisse du taux de taxe de vente québécois de 9 p. 100? A priori, il semble plausible que ce taux serait un peu plus bas étant donné que la base de la taxe serait élargie au même moment. Quel serait le taux exact? Nous n'avons pas fait les simulations, n'ayant pas les modèles économétriques requis pour arriver à un point précis. Il y a un peu plus de recherche à faire de ce côté-là.

En principe, ce serait certainement important, tant du point de vue de l'efficacité que de celui de l'équité. Dans le système actuel, les consommateurs paient 9 p. 100, non seulement sur le prix du bien avant taxe, mais aussi sur la taxe de vente fédérale. C'est vraiment injuste pour les consommateurs. Cela donne au gouvernement la possibilité d'augmenter sa taxe de vente s'il le veut bien et de bénéficier de revenus supplémentaires sans que le consommateur en soit nécessairement averti. Nous croyons que cela est tout à fait injuste et mauvais pour l'économie.

**M. Boudria (Glengarry—Prescott—Russell):** Monsieur Paquet, je suis un peu étonné par vos propos ce matin. Alors que 80 p. 100 de la population canadienne sont contre la TPS, il est étonnant que votre regroupement de consommateurs soit en faveur de cette taxe.

**Le vice-président:** C'est la société distincte.

**M. Boudria:** Je ne pense pas que ce soit le cas. D'après ce qu'on entend, la taxe n'est pas plus populaire au Québec qu'ailleurs.

Je voudrais vous poser des questions au sujet du rôle que devrait jouer le gouvernement dans l'information des consommateurs. Comme vous le savez sans doute, le gouvernement va dépenser 14 millions de dollars pour soi-disant informer les consommateurs. On est en droit de se demander à quel moment cela cesse d'être de l'information pour devenir de la propagande.

J'ai ici un dépliant que vous avez peut-être vu. Il s'intitule: *Des réponses à vos questions au sujet de la taxe sur les produits et services*. Par exemple, on dit dans ce document:

L'accès au logement ne sera pas compromis.

Je veux bien croire que personne ne mettra une double serrure à la porte des maisons pour empêcher les gens d'entrer. Cependant, l'accès au logement est proportionnel, dans une certaine mesure, au prix du logement. Quand on n'est pas capable de payer ce prix, on n'a plus accès au logement.

• 1010

L'Association canadienne de la construction, dans un mémoire sur la TPS qu'elle présentait le 31 janvier 1990 au Comité des finances, disait ceci:

Our calculations indicate that the price of a typically new house nationally will rise by \$3,000 or by 2%

D'après vous, le gouvernement fait-il de la publicité trompeuse lorsqu'il nous dit que l'accès au logement ne sera pas compromis? Si oui, quel conseil avez-vous à donner au gouvernement au sujet de sa façon de renseigner les consommateurs ou de sa propagande auprès du consommateur?

## [Traduction]

constitutional, economic and political issues that take precedence in the media, but apparently studies are being conducted in the Quebec Department of Finance to examine the possibility of such a system.

By how much would the Quebec sales tax of 9% go down? At first glance, it seems likely that this rate would be lowered slightly because the tax base would be simultaneously broadened. What would the exact tax rate be? We have not done any modelling since we do not have the econometric models necessary to do such a specific study. Some more research needs to be done there.

Theoretically, this change would certainly be advantageous, both from the point of view of efficiency and from that of fairness. Under the current system, consumers pay 9% not only on the before-tax price of goods, but also on the federal sales tax. That is really unfair to consumers. It gives the government the chance to increase its sales tax if it feels like it and to cash in on extra income without consumers necessarily knowing what is going on. We feel that that is completely unfair and bad for the economy.

**Mr. Boudria (Glengarry—Prescott—Russell):** Mr. Paquet, I am somewhat astonished to hear your remarks this morning. When 80% of the Canadian public is against the GST, it is astonishing that your consumer group favours this tax.

**The Vice-Chairman:** That is the distinct society for you.

**Mr. Boudria:** I do not think that is fully accurate. From what we hear, the tax is no more popular in Quebec than it is anywhere else.

I would like to ask you some questions about the role the government should play in informing consumers. As you are certainly aware, the government is going to spend \$14 million ostensibly to inform consumers. We can well ask ourselves where the dividing line falls between information and propaganda.

I have here a folder that you may have seen. It is called *Some Straightforward Answers About the Goods and Services Tax and What It Means To You*. For example, it says:

No impact on housing affordability.

I do not think that people will double-lock their doors to fend off a possible impact. However, to some extent, housing affordability is proportional to housing prices. When people cannot pay housing prices, there is an impact on housing affordability.

In its submission on the GST, presented January 31st 1990 before the Finance Committee, the Canadian Construction Association said the following:

D'après nos calculs, le prix d'une maison neuve, à l'échelle nationale, va monter de 3,000\$, soit de 2 p. 100.

Do you feel that the government is engaged in misleading advertising when it says that housing affordability will not be affected? If so, what advice would you give the government with respect to the way in which it informs consumers or to its consumer-targeted propaganda?

[Text]

**M. Paquet:** Il est évident que tout gouvernement, d'un parti ou de l'autre, a utilisé à certains moments plus qu'à d'autres de la propagande ou de l'information pouvant être plus ou moins trompeuse et ce, à des fins politiques.

Cependant, lorsqu'un gouvernement doit expliquer le fonctionnement d'une loi fiscale, il peut le faire de façon objective, sans nécessairement verser dans la propagande, bien que cela soit toujours tentant pour un parti ou un gouvernement.

Il m'est difficile de juger si le gouvernement a vraiment intérêt à faire de la propagande. C'est possible. L'Association canadienne de la construction dit que le prix des maisons va augmenter de 3,000\$ en moyenne au pays. Il faut faire attention à deux choses. Cette étude n'a pas nécessairement tenu compte de l'abolition de la taxe de 8 p. 100 sur les produits de construction. Il faudrait voir comment ils ont fait leur calcul. D'autre part, il ne faut pas oublier que cela varie d'une région à l'autre. À Toronto, par exemple, on s'attend à ce que le prix des maisons augmente à la suite de la mise en vigueur de la TPS.

**M. Boudria:** Excusez-moi de vous interrompre. On parle d'une moyenne qui inclut cette composante que vous venez de décrire. Si le coût augmente en moyenne de 3,000\$, cela réduit l'accès au logement en moyenne.

**M. Paquet:** D'une part, je ne suis pas certain du chiffre de 3,000\$, mais une moyenne, comme on le sait en statistiques, est très sensible à des écarts dans une région où le prix est déjà élevé. Si le prix d'une maison à Toronto passe de 400,000\$ à 403,000\$—je prends le chiffre de 3,000\$ que vous citez—, ce ne seront pas les petites gens qui seront affectés par ces 3,000\$.

La taxe ne s'applique pas de la même façon sur le prix de la maison. À Montréal, le prix moyen des maisons n'est pas de 400,000\$. Les gens qui déjà ne peuvent pas se payer une maison de 400,000\$ ne s'en paieront pas davantage après la TPS. D'autre part, il faut tenir compte du fait que la taxe de vente actuelle sur les matériaux de construction nuisait déjà à l'accès au logement ou à la propriété.

Il y a moyen de prendre des mesures beaucoup plus claires et simples qui touchent directement la question de l'accès au logement. Il ne faut pas prendre cela en vase clos, mais en termes de tout l'ensemble de l'économie. Quand on fait une exception, quand on ne taxe pas telle ou telle chose, cela devient coûteux. À ce moment-là, il y a des réallocations de ressources dans l'économie qui finissent par se répercuter dans la poche des consommateurs. S'ils sont obligés de payer certaines autres choses plus cher, ils n'auront peut-être plus l'argent nécessaire pour avoir accès au logement.

**M. Boudria:** Vous ne voulez pas dire que la maison moyenne vaut 400,000\$, n'est-ce pas?

**M. Paquet:** Non.

**M. Boudria:** Je vous parlais de la moyenne. Si la moyenne augmente de 3,000\$ et que vous utilisez un exemple qui n'est pas dans la moyenne...

**M. Paquet:** D'accord, mais je ne crois pas que le chiffre de 3,000\$ soit correct. Dans les études que j'ai pu voir à cet égard, entre autres du Conseil économique, on ne prévoit pas une augmentation moyenne de 3,000\$ du prix des maisons.

[Translation]

**Mr. Paquet:** It's obvious that all governments, whatever their political stripe, have used—and this is more evident in some periods than in others—either propaganda or somewhat misleading information; and they have done so for political reasons.

Nevertheless, when a government has to explain the way a tax law works, it can do so in an objective manner, without having to use propaganda—although this is always tempting for a party or a government.

It's difficult for me to say whether or not it is in the government's interest to spread propaganda. It may be. The Canadian Construction Association claims that the price of houses is going to increase by an average of \$3,000 nationally. There are two things that should be borne in mind. It's not clear that this study has factored in the elimination of the 8% tax on construction goods. We would have to know how they arrived at their figures. Secondly, we must remember that this sort of thing varies from region to region. For instance, in Toronto the price of houses is not expected to rise following the implementation of the GST.

**Mr. Boudria:** I apologize for interrupting. We're talking about an average that includes the component you've just mentioned. If the price of a house increases by an average of \$3,000, this would, on average, make housing less affordable.

**Mr. Paquet:** I'm not sure about the \$3,000 figure; but we know that, in statistics, an average can be greatly affected by the much higher prices in a given region. If the price of a house in Toronto increases from \$400,000 to \$403,000—I'm using the \$3,000 figure that you mentioned—ordinary people will not have to worry about the \$3,000 increase.

The tax is not levied on the price of a house in the same way. In Montreal, the average price of a house is not \$400,000. People who can't afford a \$400,000 house will hardly be able to afford one after the GST. Also, you must remember that the present sales tax on building material had already hurt housing affordability and made it more difficult to own a home.

There are far simpler steps that could be taken concerning housing affordability. This should not be dealt with as an isolated issue, but rather in the context of the whole economy. When you make an exception, when you decide to tax this but not that, it costs a lot of money. And then, there are reallocations of resources within the economy that start hitting consumers in the pocketbook. If they have to pay more money for certain things, they may not have enough to afford housing.

**Mr. Boudria:** You're not saying that the average house costs \$400,000?

**Mr. Paquet:** No.

**Mr. Boudria:** I was talking about the average price. If that average increases by \$3,000 and if you use an example that is not average...

**Mr. Paquet:** Okay, but I don't believe that the \$3,000 figure is correct. In the studies I've seen, one of which was done by the Economic Council of Canada, they don't expect an average increase of \$3,000 in the price of houses.



[Texte]

**Mr. Fontana (London East):** Mr. Paquet, I am having some difficulty understanding how you can be supportive of a tax that is going to hurt consumers. It is like sending the prosecutor in to defend the interests of the defendant. Excuse me, but so far you have listed at least eight or nine problems with this tax, this GST, and the implementation of parts of it. Yet at the end you say having this GST is better than having the MST.

• 1015

First of all, if you want to do the best for the consumer, how can you say that the GST is going to help the consumer get a better break, especially when...? I do not know what the situation is in Quebec, but I can tell you what the situation is in southwestern Ontario. An awful lot of people in southwestern Ontario are now going to the United States to buy their products. In fact, when the GST comes in place on January 1, 1991, at 7%, I am sure the migration to the United States is going to be even larger.

You say that a lot of European countries have the GST, you are afraid the GST is going to increase substantially. I just came back from Europe. Because of Europe 1992, all 12 countries are going to have to harmonize to one rate for their valued-added tax or else the consumer will go to a place where he can get the best deal.

Our biggest trading partner, the United States, does not have a valued-added tax. It does not believe in it and would not dare impose it on their consumers—their politicians would not dare do it. So what do you think is going to happen on January 1, 1991, when all the prices of goods and services go up by 7%? Do you think that is going to benefit the consumers?

**Mr. Paquet:** First, all the prices of goods and services will not increase by 7%, because there is the actual manufacturers sales tax, which is going to decrease. Some products will increase by around 7% and some will decrease. On average, for the goods across the country, there will be a one-time jump in the average price of goods and services in Canada. They will rise by about 1.25%.

It is true that the United States do not have a broad GST or a value-added tax, but it is also true that New York State has sales tax at that level. It is also true that the current manufacturers sales tax system is already putting our products, our jobs, and the cost of consumer goods higher than what they are in the United States. That is why people who are near the border are going to the United States. There is also the thing about the exchange rate, but we will put this aside for the moment. The actual tax rate, the manufacturers sales tax, makes the Canadian goods higher and more expensive than the U.S. goods.

When the GST comes in, I am sure it is going to be more competitive than it is currently. I am not saying it is perfect. Of course, every tax system creates distortion. It is true there are problems to work out, but we agree in principle with the proposal. There are things that could be improved and that is what we are trying to bring to the forefront of the discussion this morning.

[Traduction]

**M. Fontana (London-Est):** Monsieur Paquet, j'ai du mal à comprendre comment vous pouvez appuyer une taxe qui va nuire aux intérêts des consommateurs. C'est comme si l'on demandait au procureur de la couronne de défendre des intérêts du défendeur. Vous avez mentionné au moins huit problèmes liés à cette taxe, c'est-à-dire à la TPS, et à son application. Pourtant, vous dites que la TPS est préférable à la TVF.

Si vous avez vraiment à coeur l'intérêt des consommateurs, comment pouvez-vous prétendre que cette TPS va être avantageuse, alors que...? Je ne sais pas quelle est la situation au Québec, mais je peux vous parler du sud-ouest de l'Ontario, où beaucoup d'habitants se rendent aux États-Unis pour y faire leurs achats. Et je pense même que ce mouvement de consommateurs vers les États-Unis va s'accroître à partir du 1<sup>er</sup> janvier 1991, date à laquelle la TPS, c'est-à-dire une taxe de 7 p. 100, va être appliquée.

Vous nous dites que beaucoup de pays européens ont une TPS, et vous craignez même que cette TPS n'augmente. Justement, je reviens d'Europe. À cause du marché unique de 1992, les 12 pays membres de la Communauté vont devoir s'entendre sur un seul taux de taxation sur la valeur ajoutée, et cela précisément pour éviter que les consommateurs n'aillent acheter là où ils obtiennent les prix les plus avantageux.

Or, notre premier partenaire commercial, les États-Unis, n'a pas de taxe sur la valeur ajoutée. Les Américains n'y croient pas, et n'oseraient jamais l'imposer à leurs consommateurs; j'aimerais les hommes politiques américains ne feraient ce pas. Que va-t-il alors se passer le premier janvier 1991, lorsque les prix des biens et services vont augmenter de 7 p. 100? Pensez-vous vraiment que cela va profiter aux consommateurs?

**M. Paquet:** Tout d'abord on ne peut pas dire qu'il va y avoir une augmentation générale des prix des biens et services de 7 p. 100, puisque la taxe sur les ventes des fabricants va être supprimée. Certains produits verront leur prix augmenter d'environ 7 p. 100, mais dans d'autres cas les prix vont baisser. On peut dire qu'il va y avoir en moyenne une augmentation unique et générale des prix au Canada, d'environ 1.25 p. 100.

Il est vrai que les États-Unis n'ont pas de TPS, ni de taxe sur la valeur ajoutée; notons cependant que l'État de New York prélève une taxe de vente. Mais n'oublions pas non plus, que par rapport aux États-Unis, notre taxe actuelle sur les ventes des fabricants fait monter le coût de la main-d'œuvre, de nos produits et de nos biens de consommation. C'est ce qui explique que les frontaliers aillent faire leurs achats aux États-Unis. Il y a aussi la question du taux de change, mais laissons cela de côté pour le moment. Il reste vrai que notre taxe actuelle sur les ventes des fabricants est responsable de ce que nos produits coûtent plus cher que les produits américains.

Je suis donc persuadé que la TPS ira dans le sens d'une compétitivité accrue des produits canadiens. Ça n'est certainement pas une taxe parfaite, n'importe quelle fiscalité a des effets nuisibles. Il y a certainement encore des problèmes en suspens, mais de façon générale nous sommes d'accord avec le principe de la réforme. On pourrait imaginer un certain nombre d'améliorations, nous nous permettons précisément de vous en parler ce matin au comité.



[Text]

**Mr. Fontana:** I believe you said you were an economist.

**Mr. Paquet:** Yes.

**Mr. Fontana:** I do not know what book you are studying. If you think that companies are going to pass on any savings between a 13.5% MST and a 7% GST on January 1, 1991—I hope you will publicize for Canada all those countries that will give you a break or a refund or a rebate—you are kidding yourself. You are kidding the consumers of Quebec if you think any of those companies are going to give you a break. They did not do it when the MST was reduced in 1984. No company reduced its prices.

I want you to explain to the consumers of Quebec, specifically, that there is no MST component on a funeral, on a haircut, on a theatre ticket—

**The Vice-Chairman:** Would you conclude, please.

**Mr. Fontana:** No, I will not, because he is assuming that everything has an MST.

**The Vice-Chairman:** Just ask your last question, please.

**Mr. Fontana:** Half of everything people will consume will be services—a taxi-cab ride, a ticket to the theatre, a funeral. Those services do not have the MST component, so how can you tell consumers they are going to get a break on January 1, 1991?

**Mr. Paquet:** First of all, I am not claiming that all goods are subject directly to the MST, but indirectly they are. Let us say you decide to have a haircut. The guy who bought a blow dryer, bought shampoo, pays electricity, pays his phone bill has to pay the manufacturers sales tax, and this is transmitted. You believe the firms are going to transfer part of the tax burden to the consumers. Well, in this respect they already do.

Even when you go to the theatre and so on, you have to pay for the infrastructure the theatre company has put into its theatre. They charge the consumer. It is transferred to the consumer. At the same time, in 1984, when the MST was decreased a little bit, you said no company decreased the price of its products.

We have to put that into context. First of all, I would like to see a study of that. Second, I think we have to take into account that of course there is an increase of about 5% on average on all goods. This is inflation; it is beyond the

[Translation]

**M. Fontana:** Je crois vous avoir entendu dire que vous étiez économiste.

**M. Paquet:** Oui.

**M. Fontana:** Je ne sais pas dans quel manuel vous avez étudié l'économie, mais si vous pensez que les sociétés vont faire profiter les consommateurs des économies éventuelles qui correspondraient à la différence entre les 13.5 p. 100 de la taxe sur les ventes des fabricants et les 7 p. 100 de la TPS, le premier janvier 1991—j'espère d'ailleurs que vous publierez, à l'intention des Canadiens, la liste des compagnies qui seront prêtes à vous accorder une ristourne, ou un remboursement—vous rêvez. C'est induire en erreur les consommateurs du Québec que de leur raconter que les sociétés vont les faire profiter d'une réduction. Elles ne l'ont pas fait lorsque la taxe de vente fédérale a été diminuée en 1984. Aucune société n'a réduit ses prix.

Vous devriez expliquer aux consommateurs québécois, plus particulièrement, qu'il n'y a pas de taxe de vente sur les services des pompes funèbres, ni sur le prix d'une coupe de cheveux, d'un billet de théâtre. . .

**Le vice-président:** Pouvez-vous conclure, s'il vous plaît.

**M. Fontana:** Non, pas encore, car le témoin croit que la taxe fédérale de vente s'applique à tout.

**Le vice-président:** Pourriez-vous poser votre dernière question.

**M. Fontana:** La moitié des dépenses des consommateurs concernera les services, c'est-à-dire des services de pompes funèbres, une course de taxi, ou un billet de théâtre. La taxe sur les ventes des fabricants ne s'applique pas à ces services, comment pouvez-vous alors raconter aux consommateurs qu'à partir du premier janvier 1991 tout cela va coûter moins cher?

**M. Paquet:** Je n'ai jamais dit que la taxe sur les ventes des fabricants s'appliquait à tout, bien qu'indirectement c'est précisément ce qui se passe. Prenons l'exemple du coiffeur. Celui-ci a un sèche-cheveux, il paye également une note d'électricité et de téléphone, et donc la taxe sur les ventes des fabricants, dont il tient compte dans le calcul de son prix. Vous-même nous dites que les sociétés vont inclure la nouvelle taxe dans les prix facturés aux consommateurs. C'était déjà ce qui se passait avec l'ancienne taxe.

Même lorsque vous allez au théâtre, vous payez les coûts d'infrastructure de la société d'exploitation. Cela est inclus dans le prix que paye le consommateur. D'une certaine manière la taxe se retrouve dans le prix facturé. Et je reviens sur ce que vous dites à propos de la réduction de la taxe sur les ventes des fabricants en 1984, laquelle, d'après vous, n'a pas été suivie d'une baisse des prix.

Il faut remettre tout cela en contexte. J'aimerais bien tout d'abord pouvoir consulter une étude qui analyse le phénomène. Deuxièmement, il faut tenir compte de ce que en moyenne, les prix augmentent de 5 p. 100, ce qui

[Texte]

GST. So let us look at it in real terms. What is the effect of decreasing the GST? This is more complex. It is also hidden. I think any textbook on economics in that sense will indicate that there is an incentive for companies to decrease their prices.

**Le vice-président:** Monsieur Paquet, permettez-moi de vous remercier d'avoir accepté de nous livrer vos commentaires. Je vous souhaite un bon retour.

**M. Paquet:** Je remercie le Comité.

**Le vice-président:** Nous entendrons maintenant le deuxième groupe de témoins, les représentants du

Municipal Electric Association, Mr. Frank Hueston and his colleagues, if they want to have a seat at the witness table, please.

Monsieur Hueston, auriez-vous l'amabilité de nous présenter vos collègues? Si vous avez une déclaration d'ouverture à faire, le Comité est prêt à l'entendre.

**Mr. Frank Hueston (Chairman, Municipal Electric Association):** Mr. Chairman and hon. members of the committee, we appreciate the opportunity to be here. We understand the committee is interested in the effect of the GST on consumers, and we have some comments to make on it.

While I will be making a brief statement, I understand the committee prefers to ask questions. As you can see, there are several of us here to answer your questions, and I would like to introduce them at this time. My name is Frank Hueston. I am chairman of the Port Hope Hydro Commission, and I am also chairman of the Municipal Electric Association. We have two persons from Ottawa Hydro who have a very useful perspective of the impact on utilities, and they are Mr. Wil Barber, director of finance, and Mr. Mark Datars, cost accountant. The other member of our panel is Mr. Tony Jennings, the chief executive officer of our association. He has some insights into the impact on the association itself, and thus on costs to our members and their customers.

The Municipal Electric Association is a joint action, non-profit association with 316 members, all electrical utilities, who distribute power to 2.4 million customers, approximately 75% of the power generated by Ontario Hydro. Those customers cover residential, commercial and industrial sectors, including institutional consumption. The other 25% of the customers and 30% of the power are served directly by Ontario Hydro, with a focus on a few very large customers and on a very dispersed rural system. Our members vary from very small, 110 customers with no permanent staff, to very large, 215,000 customers with 1,500 employees. But even for our smallest member, their volume of business precludes any from taking advantage of the small business benefits.

[Traduction]

correspond à l'inflation, et n'a rien à voir avec la TPS. Si l'on veut mesurer les effets sur les prix, de la TPS, il faut raisonner dans le réel et le concret. C'est évidemment plus complexe, et il y a un certain nombre de facteurs invisibles. Mais n'importe quel manuel d'économie vous expliquera que les sociétés ont intérêt à essayer d'abaisser leurs prix.

**The Vice-Chairman:** Mr. Paquet, thank you for sharing with us some of your thoughts. I wish you a good trip home.

**Mr. Paquet:** I also thank the committee.

**The Vice-Chairman:** We are going to hear now from the second group of witnesses, representing the

*Municipal Electric Association*, M. Frank Hueston et ses collègues. S'ils veulent s'avancer et prendre place.

Mr. Hueston, would you like to introduce your colleagues? If you have an opening statement, the committee is ready to listen.

**M. Frank Hueston (président de la Municipal Electric Association):** Monsieur le président et messieurs les membres du comité, nous sommes heureux de pouvoir comparaître devant vous. Le comité étudie les effets de la TPS sur la consommation, nous avons un certain nombre de choses à vous dire à ce sujet.

Ma déclaration sera brève, je sais que le comité tient surtout à pouvoir poser des questions. Comme vous pouvez le remarquer, nous sommes venus à plusieurs pour répondre à vos questions, je vais vous présenter les personnes qui m'accompagnent. Moi-même je m'appelle Frank Hueston. Je suis président de la *Port Hope Hydro Commission*, et aussi de la *Municipal Electric Association*. Nous avons également deux représentants de Ottawa Hydro, qui ont un point de vue très intéressant sur les effets de la TPS dans le domaine des services publics: il s'agit de M. Wil Barber, directeur des finances, et de M. Mark Datars, responsable de la comptabilité des coûts. Nous avons également parmi nous M. Tony Jennings, directeur général de notre association. Cette fonction lui permet de prévoir quelles vont être les répercussions de la TPS sur les coûts de nos membres et sur les prix facturés à la clientèle.

La *Municipal Electric Association*, association sans but lucratif, regroupe 316 entreprises membres qui approvisionnent en électricité un marché de 2,4 millions de consommateurs, soit 75 p. 100 de l'électricité produite par Hydro Ontario. Cette clientèle se répartit entre les secteurs résidentiel, commercial et industriel, auxquels vient s'ajouter le secteur public. Vingt-cinq pour cent de la clientèle, ce qui représente 30 p. 100 de l'électricité, sont servis directement par Hydro Ontario, qui approvisionne surtout un petit nombre de gros clients et dispose d'un réseau rural très étendu. Nous avons parmi nos membres de toutes petites entreprises, approvisionnant 110 clients et ne disposant d'aucune main-d'oeuvre permanente, mais également de grandes unités de distribution employant 1,500 personnes et approvisionnant jusqu'à 215,000 consommateurs. Cependant, même les plus petites de nos entreprises membres ont un chiffre d'affaires qui dépasse le seuil prescrit pour pouvoir bénéficier des dispositions spéciales des petites entreprises.

[Text]

The association has taken the position that electricity should not be taxed, and it never has been taxed in Ontario. It is a critical public sector service, delivered on a non-profit basis by legally separated but municipally based commissions on a full cost recovery basis. No tax dollars flow into this system; all costs are borne by the rates. Funds raised may not be used for other purposes. Electricity is a necessity in today's society.

• 1025

Many of our members deliver water, which is exempt, and they cannot readily understand the distinction. They believe electricity is a necessity and should be zero-rated. If you do not accept this, they believe a municipal public-service electricity should attract the MUSH—or municipal, university, school, hospital—types of rebates.

Our consultants, Coopers and Lybrand and Clarkson Gordon, using Statistics Canada data, indicate the removal of the federal sales tax for manufactured products will reduce the tax impact by only 1%. Other sources suggest it is as little as 0.5%. Thus the impact on our customers will be virtually the full tax.

Naturally in purchasing manufactured materials member utilities will seek to obtain a reduction of the federal sales tax, where applicable. Since they cannot make profits or use funds for other purposes, such savings, small as they are, will be passed on.

Businesses that are customers of our members will be able to pass along the tax impact. But for the home owner and the average renter the GST will effectively raise the price of electricity. The poor will have little ability to offset this increased cost, and they would even be precluded from improved energy efficiency because of the investments involved. More efficient light bulbs are available and are economic over their lifetime, but one requires \$10 to \$25 per bulb to get started.

It has been suggested the tax may have a positive impact on energy consumption and the environment, making it more expensive to buy electricity but less expensive to buy a car, which is made with considerable electricity and uses other fuels. This is hardly going to help the environment or reduce carbon dioxide levels. Most energy savings are available in the commercial and industrial sectors, which will be relatively unaffected by the tax.

[Translation]

L'Association estime que l'électricité doit être détaxée, puisqu'elle n'a jamais été taxée en Ontario. Il s'agit d'un service public essentiel, que fournissent, sans bénéfice, des commissions municipales juridiquement distinctes qui opèrent selon le principe du recouvrement intégral des coûts, ce qui signifie qu'elles ne touchent aucune subvention, et que les tarifs correspondent exactement aux coûts. Ajoutons que les recettes ne peuvent être réaffectées à aucune autre activité commerciale. Dans notre société l'électricité est un produit de consommation de première nécessité.

Les nombreux membres de notre association qui vendent de l'eau, laquelle n'est pas taxée, ont du mal à comprendre cette différence de statut. Ils estiment que l'électricité est également un bien de première nécessité qui devrait être détaxée. Ils pensent, au cas où l'on ne serait pas convaincu par leur raisonnement, que les services publics de fournitures d'électricité devraient alors au moins bénéficier des ristournes accordées au secteur des municipalités, universités, écoles et hôpitaux.

D'après une étude de nos consultants, *Coopers and Lybrand* and *Clarkson Gordon* fondée sur des chiffres fournis par Statistique Canada, la suppression de la taxe de vente fédérale appliquée aux produits manufacturés n'aura pour effet de réduire l'effet de la nouvelle taxe que de 1 p. 100. D'après certains cette réduction ne dépasserait pas 0.5 p. 100. Cela signifie que la nouvelle taxe s'appliquera pour ainsi dire intégralement aux prix payés par nos clients.

Il est évident que nos membres chercheront à profiter, lorsqu'il achèteront du matériel, de la suppression de la taxe de vente fédérale. Comme ils ne font aucun bénéfice, et ne sont pas autorisés à investir dans d'autres activités commerciales, cette économie, aussi minime soit elle, profitera aux consommateurs.

Les entreprises et commerces clients de nos membres pourront inclure les augmentations dues à la nouvelle taxe dans leurs prix. Le simple particulier propriétaire de son domicile, ou les locataires de façon générale, verront tout simplement leur facture d'électricité augmenter. Les plus démunis n'auront pas les moyens de se défendre contre cette augmentation du prix d'électricité, car les appareils électriques plus économes d'électricité coûtent également plus cher. Ainsi, il existe des ampoules électriques plus efficaces, et qui durent plus longtemps, mais chaque ampoule coûte entre 10 dollars et 25 dollars à l'achat.

Certains prétendent que la nouvelle taxe aura des effets positifs sur la consommation d'énergie, et donc sur l'environnement, sous prétexte que celle-ci coûterait plus cher mais que les voitures seront meilleur marché, alors que justement l'industrie automobile a besoin de beaucoup d'électricité et que les automobiles elles-mêmes consomment d'autres carburants. Il est difficile de croire que cela va profiter à l'environnement, ou qu'il y aura moins de gaz carbonique dans l'atmosphère. Les secteurs commercial et industriel, qui réalisent les économies d'énergie les plus sensibles, seront relativement peu touchés par la nouvelle taxe.



## [Texte]

Our smaller members will be affected significantly in administrative costs. They are not used to the bookkeeping involved in tax collection, unlike other small retailers. One estimate by a speaker at one of our recent conferences suggested a utility with two administrative staff will probably need to hire a third person; and the consumers will bear this cost.

Where a utility is delivering more than one service, typically electricity and water, it is used to a proportionate allocation of costs. Some procedural rules designated to eliminate tax avoidance for profit are both awkward and needless in a public-utility concept.

The GST will have a discouraging effect on co-operative efforts to save funds by adding significantly to the complexity involved. Our members have a significant reputation for co-operative action. At the local level a large utility may provide a service for small neighbours by preparing and mailing their bills and in some cases doing their line work. This morning at breakfast Mr. Barber informed me Ottawa Hydro does billing for eight small municipalities outside the Ottawa area. Typically the co-operator will recover the marginal costs involved, but it appears now they will now have to charge a goods and sales tax. While there is no net gain to the federal coffers, it will have a discouraging effect because of the extra administration involved. It also will not help the optics by which such decisions are made.

At the provincial level, through the MEA as a joint-action agency, the industry co-operates in developing standards and guidelines for common practices. These range from equipment specifications through volumes on street lighting engineering, through a guide on demand management. The members jointly run training and education programs for their staff and commissioners, which collectively are valued in the \$4 million range and range from trades training for apprentice linemen to seminars on how to implement new legislation, for example the GST. The members have also developed a reciprocal insurance exchange through which they self-insure for liability on a collective basis.

It appears as though the association, as a legally separate body, will have to charge goods and services tax on all or most of these services—the co-operative efforts of its members. While the members will be able to offset the direct tax impact against the tax they collect, there is needless costly administration involved at both the collective and individual levels. In addition, again the perception of increased costs for, say, an additional clerk may serve to encourage or justify independent actions.

## [Traduction]

Les petits membres de l'Association, par contre, seront très touchés par l'augmentation de leurs frais d'administration. À la différence des autres petits détaillants, ils n'ont pas l'habitude de cette comptabilité spéciale qu'exige la perception de la taxe. Lors d'une de nos dernières conférences, où il en a été question, un intervenant a montré qu'un service public employant deux personnes pour l'administration aura probablement besoin d'une troisième personne, ce qui évidemment fera monter le tarif à la consommation.

Ceux de nos membres qui assurent plus d'un service, et notamment celui de l'électricité et de l'eau, ont l'habitude de répartir leurs frais d'administration selon des proportions simples. Cependant, ils seront assujettis à certaines de ces règles, tout à fait bizarres et inutiles lorsqu'il s'agit d'une entreprise de services publics, destinées à lutter contre l'évitement fiscal.

En raison de sa complexité, la TPS découragera toute collaboration entre le membre qui leur permettrait de faire certaines économies. Ce genre de collaboration est très courante. Ainsi, il arrive que certaines commissions très importantes aident de plus petites commissions voisines, en s'occupant de leurs factures, en les postant, et parfois en faisant pour elles certains travaux d'installation ou de réparation des lignes. Ainsi, M. Barber a appris ce matin, au petit déjeuner, que *Ottawa Hydro* envoie les factures de huit petites commissions municipales de la région outaouaise. Ce genre de service est en général facturé, mais comme maintenant il sera assujéti à la TPS, celle-ci aura un effet dissuasif en raison des frais d'administration supplémentaires qu'elle représentera, sans que cela ne profite en rien au Trésor fédéral. De plus, la situation perdra de sa clarté.

Grâce aux bons offices de la MEA, le secteur privé collabore, dans les provinces, à l'élaboration de normes et directives qui s'appliquent à l'ensemble de ce secteur. Cela va des caractéristiques du matériel utilisé aux volumes d'éclairage des rues, et aux guides sur la gestion de la demande. Les programmes de formation et d'éducation du personnel et des membres des commissions, dont nos membres ont collectivement la responsabilité, représentent un budget total d'environ 4 millions de dollars, et offrent aussi bien des cours de commerce pour nos apprentis techniciens que des séminaires sur l'application de n'importe quelle nouvelle législation, comme par exemple celle sur la TPS. Les membres ont également établi une mutuelle privée à cotisations variables réciproques qui leur fournit une auto-assurance responsabilité collective.

Il semble que l'Association, à titre d'entité distincte légalement constituée, devra faire payer la taxe sur les produits et services sur la plupart ou la totalité de ses services, qui sont le fruit de la collaboration de ses membres. Si les membres pourront retrancher de la taxe à payer le montant de la taxe qu'ils percevront, il n'en reste pas moins que cela imposera à la fois à l'Association et à chacun de ses membres une charge fort coûteuse sur le plan de l'administration. En outre, l'augmentation visible des coûts d'administration, par exemple pour payer un commis supplémentaire, pourrait servir de prétexte ou d'encouragement à des décisions qui pourraient être prises par chacun des membres.

[Text]

It is the belief of the Municipal Electric Association that electricity should not be taxed and should continue to be recognized as an essential public service. If the tax be applied, it is the association's belief that co-operative efforts among the not-for-profit service organizations need not attract all the costly administrative rigour designed for the competitive private sector. The potential savings in wasted effort is not easily quantified, but is spread throughout the system, and its impact cannot be insignificant.

Thank you very much, Mr. Chairman.

**Mr. MacLellan:** Welcome, gentlemen. Mr. Hueston, I was interested in your testimony. I think we are going to have a very difficult problem with consumers. My understanding is that it is the times that are difficult, and it seems we are coming into some difficult times. The ability to pay electricity bills, for some families, is very difficult. Is there any increase, to your knowledge, of defaulted payments or people having difficulty in making their payments on electricity bills?

**Mr. Hueston:** The utility I represent is a relatively small one. We are 100 kilometres east of Toronto. Typically, the small towns do not have the great spread in wealth you see in big cities. There are not too many people who are extremely poor, and very few people who are extremely rich. From my point of view, in our own commission, we have not seen a rise in defaulted bills. Every commission sees defaulted bills, usually through short-term tenants in apartment buildings.

Possibly Mr. Barber, representing the city of Ottawa, might comment a little further on that.

**Mr. Wil Barber (Director of Finance, Ottawa Hydro):** Certainly in the last few years we have experienced some increases in bad debts or problem accounts. Our customer inquiries people have noted a number of concerns and comments that have been raised by our customers regarding the addition of GST on the power bill, that it will become even more difficult to make the payments. Certainly the fixed-income families, those who are less fortunate than the rest of us, are certainly experiencing problems.

**Mr. MacLellan:** In this country, next to food and shelter, heat and energy are the most important commodities. On an average bill in Ottawa, what would we be talking, sir, of a total amount added as a result of the GST?

**Mr. Barber:** I would say our average bill now for a homeowner, a modest house without electric heating, we are looking at \$45 per month; so then you are looking at an increase of \$2 to \$3 on that.

[Translation]

La *Municipal Electric Association* est d'avis que l'électricité ne devrait pas être taxée et qu'il faudrait continuer de considérer l'électricité comme un service public essentiel. Dans l'éventualité où la taxe s'appliquerait à l'électricité, l'Association est convaincue qu'il n'est pas nécessaire d'imposer aux entreprises résultant de la collaboration d'organismes à but non lucratif et voués au service public, toute la rigueur administrative fort coûteuse conçue pour s'appliquer aux entreprises concurrentielles du secteur privé. Il n'est pas facile de quantifier les économies potentielles en termes de gaspillage d'efforts, mais l'impact se répercuterait dans l'ensemble du système et ne saurait être négligeable.

Merci beaucoup, monsieur le président.

**M. MacLellan:** Messieurs, je vous souhaite la bienvenue. M. Hueston, j'ai trouvé votre témoignage intéressant. Je crois que nous serons aux prises avec un problème très épineux pour ce qui est des consommateurs. D'après moi, c'est parce que les temps sont durs, et il me semble que nous abordons une période très difficile. Certaines familles ont toutes les difficultés au monde à payer leur facture d'électricité. À votre connaissance, a-t-on remarqué une augmentation des paiements en défaut ou du nombre de personnes qui ont de la misère à payer leur facture d'électricité?

**M. Hueston:** L'entreprise que je représente est relativement petite. Notre localité est située à 100 kilomètres à l'est de Toronto. Généralement, on ne trouve pas dans les petites villes les mêmes écarts que dans les grandes villes pour ce qui est de la richesse des citoyens. Il n'y a pas tellement de gens qui sont très pauvres et très peu de gens très riches. De mon point de vue, dans notre propre entreprise, nous n'avons pas constaté d'augmentation des factures impayées. Dans toute compagnie d'électricité, il y a des factures impayées; la plupart des personnes en faute sont des locataires qui habitent pendant de brèves périodes des immeubles locatifs.

Peut-être que M. Barber, qui représente la ville d'Ottawa, pourrait nous en dire plus long là-dessus.

**M. Wil Barber (directeur des Finances, Ottawa Hydro):** Nous avons certes connu depuis quelques années une certaine augmentation du nombre des cas problèmes en matière de paiements des factures. Nos préposés aux renseignements ont constaté que nos clients font beaucoup de commentaires et expriment leurs inquiétudes au sujet de l'addition de la TPS à leur facture d'électricité, disant qu'il leur sera encore plus difficile de payer leur facture. Chose certaine, les familles à revenu fixe, tous ceux qui sont moins favorisés que nous, éprouvent des problèmes.

**M. MacLellan:** Dans notre pays, le chauffage et l'énergie sont les articles de consommation les plus importants après la nourriture et le logement. Quel serait en moyenne le montant total qui viendrait s'ajouter à la facture d'électricité des consommateurs d'Ottawa, à la suite de l'application de la TPS?

**M. Barber:** Dans le cas d'un consommateur moyen habitant une maison de dimension modeste non chauffée à l'électricité, je dirais que la facture est d'environ 45\$ par mois. Il faudrait donc ajouter 2 à 3\$ à ce chiffre.



[Texte]

**Mr. MacLellan:** You say that you have done some surveys and you have—

**Mr. Barber:** We have not done any official survey, no.

**Mr. MacLellan:** You have some consumer feedback, have you?

**Mr. Barber:** We certainly have consumer feedback on a regular basis from our customers phoning in.

**Mr. MacLellan:** How would that consumer feedback manifest itself? What would the ratio be pro and con with respect to the GST?

**Mr. Barber:** I guess those who support it are probably the silent group, and those we are hearing from are primarily those who are against.

**Mr. MacLellan:** How many calls a day would you get? Can you give us any kind of idea just how many calls would be received, not necessarily total, but perhaps in a day, or in a certain period?

**Mr. Barber:** I am not personally close enough to the action, really, to give you a number.

**Mr. MacLellan:** The GST, as far as your billing is concerned, is going to be visible. It is going to be outside the service itself. Is that right? How are you going to show the GST on the billing?

**Mr. Barber:** At this point it would be our intention to show the GST in addition to the current calculation. The calculation would be based on the kilowatt hours consumed, at the rate showing the cost for electricity, and add on the GST, to come to a gross and net bill.

**Mr. Rodriguez:** Do you get your power from Ontario Hydro?

**Mr. Hueston:** Yes, with very few exceptions.

**Mr. Rodriguez:** And Ontario Hydro also assesses the consumer as part of a guarantee for the Ontario Hydro loan. Is that built into the bill?

**Mr. Hueston:** Yes.

**Mr. Rodriguez:** So the GST is going to be charged on that part, a loan guarantee?

**Mr. Hueston:** Yes, because the loan guarantee is a part of the cost of power to the individual utility. In other words, it is built into the rate. It does not show up as a separate number on our bill from Ontario Hydro.

**Mr. Rodriguez:** Sudbury Hydro gave me some figures. I guess Sudbury Hydro is a member of your association.

**Mr. Hueston:** That is correct.

**Mr. Rodriguez:** They said with the loan guarantee and the GST, the average homeowner, the average customer of Sudbury Hydro, will have the equivalent of two extra months' bills to pay. Is that—

**Mr. Hueston:** Do you mean on an annual basis?

**Mr. Rodriguez:** On an annual basis.

[Traduction]

**M. McLellan:** Vous dites que vous avez fait des sondages et que vous avez. . .

**M. Barber:** Non, nous n'avons pas fait de sondages.

**M. MacLellan:** Vos clients vous font part de leurs commentaires, n'est-ce pas?

**M. Barber:** Il y a régulièrement des clients qui nous téléphonent pour nous faire part de leurs commentaires.

**M. MacLellan:** Quelle est la réaction du consommateur? Quel est le pourcentage des pour et des contre en ce qui concerne la TPS?

**M. Barber:** Ceux qui sont en faveur gardent probablement leur opinion pour eux-mêmes, car nous entendons essentiellement ceux qui sont contre.

**M. MacLellan:** Combien d'appels par jour recevez-vous? Pouvez-vous nous donner une idée approximative du nombre d'appels que vous recevez, pas nécessairement au total, mais peut-être en une journée ou durant une période donnée?

**M. Barber:** Je ne suis pas suffisamment au courant des activités courantes pour pouvoir vous donner un chiffre.

**M. MacLellan:** La TPS sera visible sur vos factures. Le montant de la taxe sera distinct du chiffre représentant le coût de l'électricité, n'est-ce pas? Est-ce que la TPS figurera séparément sur la facture?

**M. Barber:** Pour le moment, nous avons l'intention de faire figurer le montant de la TPS séparément. On trouvera sur la facture le nombre de kilowatt-heures, le tarif indiquant le coût de l'électricité, et ensuite le montant de la TPS et enfin le total brut et net de la facture.

**M. Rodriguez:** C'est l'Hydro Ontario qui vous fournit l'électricité?

**M. Hueston:** Oui, à quelques exceptions près.

**M. Rodriguez:** Et l'Hydro Ontario fait également payer au consommateur la garantie du prêt de l'Hydro Ontario. Ce montant est-il compris dans la facture?

**M. Hueston:** Oui.

**M. Rodriguez:** La TPS sera donc imposée sur ce montant, qui est une garantie de prêt?

**M. Hueston:** Oui, puisque la garantie de prêt fait partie intégrante du coût de l'électricité pour chaque entreprise de services publics. Autrement dit, c'est compris dans le tarif. Ce montant ne figure pas de façon distincte sur la facture que nous recevons de l'Hydro Ontario.

**M. Rodriguez:** La *Sudbury Hydro* m'a fourni quelques chiffres. Je suppose que la *Sudbury Hydro* fait partie de votre association.

**M. Hueston:** En effet.

**M. Rodriguez:** On dit ici que, compte tenu de la garantie de prêt et de la TPS, le propriétaire de maison, le client moyen de la *Sudbury Hydro*, devra payer l'équivalent de deux factures mensuelles supplémentaires. Est-ce que. . .

**M. Hueston:** Vous voulez dire annuellement?

**M. Rodriguez:** Annuellement.



[Text]

**Mr. Hueston:** That number appears a little high. There are a number of fees the provincial government charges and which many utilities put out to their customers. There is the loan guarantee; there are, of course, the grants in lieu of taxes, which all hydros and utilities give to the provincial government; and then there is the water rental fee that is paid for water that goes through the dam.

**Mr. Rodriguez:** Have you calculated how much GST will be taken in total from all the customers your association serves?

**Mr. Tony Jennings (Chief Executive Officer, Municipal Electric Association):** Mr. Chairman, the estimate was in the order of half a billion dollars from Ontario alone, that is net, of the FST, if our consultant's advice of around 1% is accurate.

**Mr. Rodriguez:** Do you do any construction?

**Mr. Hueston:** Yes.

**Mr. Rodriguez:** There are construction costs?

**Mr. Hueston:** Yes.

**Mr. Rodriguez:** And when you order things like transformers, do you pay the federal sales tax at the present moment?

• 1040

**Mr. Jennings:** Federal sales tax is currently being paid. The exemption for electricity equipment was removed about two years ago.

**Mr. Rodriguez:** So you do not think you get an exemption.

**Mr. Jennings:** We did until about two years ago. The members now pay the FST. It is about to come off again. But they were exempt from paying that on transformers and most electricity equipment up until two years ago.

**Mr. Rodriguez:** When you buy power from Ontario Hydro, they simply tell you that if they have an increase in the price, you just pay it. There is no negotiated process.

**Mr. Hueston:** The negotiated process goes through the energy board hearings in the province where—

**Mr. Rodriguez:** How often has the energy board ever turned down a request by Ontario Hydro for a rate increase?

**Mr. Hueston:** In the past couple of years they have suggested a rate less than what Ontario Hydro wanted. Again, it is only a recommendation. It is not legislated that they accept it.

**Mr. Rodriguez:** In recent years has Ontario Hydro ever accepted any suggested lower price, lower rate?

**Mr. Hueston:** I believe about two years ago it was lowered by a couple of tenths of a percentage point. But certainly not last year.

**Mr. Rodriguez:** So you simply have to pass it all on to your consumers.

[Translation]

**M. Hueston:** Ce chiffre semble un peu élevé. Il y a un certain nombre de frais exigés par le gouvernement provincial et que beaucoup d'entreprises de service public transmettent à leurs clients. Il y a la garantie de prêt; il y a bien sûr les subventions en remplacement d'impôts que toutes les compagnies de distribution d'électricité et de services publics versent au gouvernement provincial, et puis il y a les frais de location au titre de l'eau utilisée au barrage pour actionner les turbines.

**M. Rodriguez:** Avez-vous calculé combien de TPS sera perçue au total de tous les clients servis par votre association?

**M. Tony Jennings (directeur général, Municipal Electric Association):** Monsieur le président, on prévoit que ce sera de l'ordre de 500 millions de dollars pour l'Ontario à elle seule, déduction faite de la TVF, à supposer que le chiffre d'environ 1 p. 100 établi par notre expert-conseil est exact.

**M. Rodriguez:** Faites-vous des travaux en construction?

**M. Hueston:** Oui.

**M. Rodriguez:** Il y a donc des frais de construction?

**M. Hueston:** Oui.

**M. Rodriguez:** Et quand vous commandez des appareils comme des transformateurs, payez-vous la taxe de vente fédérale à l'heure actuelle?

**M. Jennings:** Oui, on la paie actuellement. L'exonération pour le matériel électrique a été supprimée il y a environ deux ans.

**M. Rodriguez:** Vous ne pensez donc pas obtenir d'exonération.

**M. Jennings:** C'était le cas jusqu'à il y a deux ans. Nos membres payent maintenant la TVF. Cela va à nouveau être supprimé, mais les transformateurs et la plupart du matériel électrique étaient détaxés jusqu'à il y a deux ans.

**M. Rodriguez:** Lorsque vous achetez de l'électricité à l'Hydro Ontario, on vous dit simplement que si le prix augmente, il vous faudra le payer. Il n'y a aucun processus de négociation.

**M. Hueston:** Le processus de négociation passe par les audiences de la commission de l'énergie de la province où...

**M. Rodriguez:** Combien de fois la commission de l'énergie a-t-elle refusé d'accéder à une demande d'augmentation du tarif de l'Hydro Ontario?

**M. Hueston:** Ces quelques dernières années, il a suggéré un tarif inférieur à ce que l'Hydro Ontario demandait. Encore une fois, il ne s'agissait que d'une recommandation. Il n'est pas prévu dans la loi qu'il faille l'accepter.

**M. Rodriguez:** Ces dernières années, l'Hydro Ontario a-t-il jamais accepté un prix inférieur proposé, un tarif inférieur?

**M. Hueston:** Je crois qu'il y a environ deux ans le prix a baissé de quelques dixièmes de point de pourcentage. Mais certainement pas l'année dernière.

**M. Rodriguez:** Il vous faut donc simplement tout répercuter sur le consommateur.

[*Texte*]

**Mr. Hueston:** For the average utility in Ontario, somewhere between 87% and 91% of their total cost is their Ontario Hydro bill.

**Mr. Rodriguez:** Have you estimated—I think Mr. MacLellan had asked you this—the cost for administering the GST? Is there going to be an increased cost to your utility?

**Mr. Hueston:** We know there is going to be an increased cost, simply from the fact that—

**Mr. Rodriguez:** To what extent is that going to negatively impact on the bills you send out?

**Mr. Hueston:** It is going to have to turn up in increased administrative costs within the utility itself.

**Mr. Rodriguez:** Which will be passed on to the consumer.

**Mr. Hueston:** Yes; since we are a non-profit organization we have to recover our costs.

**Mr. Rodriguez:** Do you have any idea how much more it will be?

**Mr. Hueston:** Not at this point in time. It will certainly be more than the one hundredth of the 7% that we have to collect that we are being allowed for administration.

**Mr. Rodriguez:** Did you run a campaign, as Sudbury Hydro did, against the federal sales taxing, the GST taxing, of utilities?

**Mr. Hueston:** Yes, we did,

**Mr. Rodriguez:** Have you had a response to your campaign?

**Mr. Hueston:** Like Mr. Barber, I do not have any numbers. Speaking for our own utility, it is the negatives we hear about. I have not heard one customer tell me that he is in favour of it.

**Mr. Rodriguez:** Have you applied to appear before the Senate on this thing?

**Mr. Hueston:** Yes, we have.

**Mr. Rodriguez:** Thank you.

**Mrs. Feltham (Wild Rose):** You said in your brief that the GST would cost less for the large corporations.

**Mr. Hueston:** Yes, because they can pass through that tax.

**Mrs. Feltham:** I am thinking of the petrol industry. Are you talking about the ones who just sell and pass it on, or are you talking about large corporations that actually use the electricity?

**Mr. Jennings:** Mr. Hueston was speaking about customers of the electric utilities. If they are business customers, they can subtract any tax they pay from the tax they collect; thus, it has no significant impact other than the administrative cost involved, as opposed to the individual consumer who has nobody to pass it on to. There is no tax coming in to subtract it from.

**Mrs. Feltham:** So you are talking about the end user.

[*Traduction*]

**M. Hueston:** Pour les services publics en Ontario en moyenne, entre 87 et 91 p. 100 du coût total représente la facture de l'Hydro Ontario.

**M. Rodriguez:** Avez-vous évalué—je crois que c'est M. MacLellan qui a posé cette question—le coût d'administration de la TPS? Va-t-il y avoir une augmentation du coût de votre service public?

**M. Hueston:** Nous savons qu'il va y avoir une augmentation du coût, simplement du fait que...

**M. Rodriguez:** Dans quelle mesure cela va-t-il avoir des répercussions négatives sur les factures que vous envoyez?

**M. Hueston:** Il va falloir que cela figure sous forme de frais administratifs supplémentaires dans le service public proprement dit.

**M. Rodriguez:** Ce qui se répercutera sur le consommateur.

**M. Hueston:** Oui, étant donné que nous sommes un organisme sans but lucratif, nous devons rentrer dans nos frais.

**M. Rodriguez:** Avez-vous une idée de l'augmentation?

**M. Hueston:** Pas pour l'instant. Ce sera certainement plus que le centième des 7 p. 100 que nous devons percevoir et qui correspond à ce qu'on nous autorise pour les frais d'administration.

**M. Rodriguez:** Avez-vous fait campagne, comme l'Hydro de Sudbury, contre la taxe de vente fédérale, la TPS, s'appliquant aux services publics?

**M. Hueston:** Oui.

**M. Rodriguez:** Votre campagne a-t-elle donné des résultats?

**M. Hueston:** Comme M. Barber, je n'ai aucun chiffre. Pour ce qui concerne notre service public, ce sont les avis contraires que nous entendons. Aucun client ne m'a dit être favorable à cette taxe.

**M. Rodriguez:** Avez-vous demandé à comparaître devant le Sénat à cet égard?

**M. Hueston:** Oui.

**M. Rodriguez:** Merci.

**Mme Feltham (Wild Rose):** Vous dites dans votre mémoire que la TPS coûtera moins aux grandes entreprises.

**M. Hueston:** Oui, parce qu'elles peuvent répercuter cette taxe.

**Mme Feltham:** Je pense à l'industrie pétrolière. Voulez-vous parler de ceux qui se contentent de vendre et répercutent la TPS, ou bien des grandes entreprises qui utilisent effectivement l'électricité?

**M. Jennings:** M. Hueston parlait des clients qui utilisent l'électricité. S'il s'agit de clients commerciaux, ils peuvent déduire la taxe qu'ils payent de la taxe qu'ils perçoivent; ainsi, cela n'a pas de répercussion autre que les frais administratifs que cela entraînent, alors que le consommateur individuel ne peut répercuter sa taxe sur personne. Il ne perçoit pas de taxe dont il pourrait la soustraire.

**Mme Feltham:** Vous parlez donc de l'utilisateur final.

[Text]

**Mr. Jennings:** The end user carries the burden of the GST.

**Mrs. Feltham:** You also stated that a company with two staff members would have to hire another staff member when the GST comes into effect.

**Mr. Hueston:** We are speaking about administrative staff. In other words, for a small utility like my own, with two people in the office, we are suggesting that a third, or maybe part of a third, may be required.

Certainly the amount of administration, particularly for small utilities that are still not sophisticated enough for computer billing or that sort of thing, is going to cause a lot of extra work.

• 1045

**Mr. Jennings:** Mr. Chairman, may I expand on that just a bit? Given that the utilities do not collect provincial sales tax now and do not have that experience, they are unlike some other small retailers, if you want to think of them as the retail level and Ontario Hydro as the wholesale level. They do not have that tax billet.

They are able under common rules, because they are non-profit, to apportion things. If they deliver electricity and water, they say that 60% of their costs are water and 40% electricity—and they test that fairly carefully, periodically.

However, the GST administration is invoice-driven. You must record and work around the tax on each individual invoice, if you want to get to that level. In our association, where we run approximately \$5 million through the books, we have one financial officer and one bookkeeper. We are looking at a second bookkeeper to handle the GST.

**Mrs. Feltham:** How many customers would that cover?

**Mr. Jennings:** As the association our customers are the 316 member municipal utilities. Each of them will bear part of the cost and they in turn will pass that on to the end consumers.

**Mrs. Feltham:** You are saying it would take an extra person to send out the billing and receive it for 316 customers, are you not?

**Mr. Jennings:** To keep track of the invoices and the tax paid on those invoices and the tax collected. In this case what I am speaking of is not so much the existence of the GST per se, but the administrative complexities designed, I guess, to keep the private sector from making a profit by playing the angles.

Perhaps I can give you an example, and Mr. Barber or Mr. Datars may be able to expand on this. As I understand it, if a public utility that has water and electricity buys a new truck or a new car for the general manager—to make it simple—it must decide whether that truck will be primarily used for water or electricity. If it is 51% water, then it applies the water rules. In this case it is GST exempt, so it does not attract that. If the utility finds two years later that it guessed

[Translation]

**M. Jennings:** C'est l'utilisateur final qui supporte le fardeau de la TPS.

**Mme Feltham:** Vous avez aussi dit qu'une entreprise ayant deux employés devraient en embaucher un autre lorsque la TPS entrera en vigueur.

**M. Hueston:** Nous parlons du personnel administratif. En d'autres termes, pour une petite entreprise de service public comme la mienne, qui a deux personnes au bureau, il sera peut-être nécessaire d'en avoir une troisième, peut-être à temps partiel.

Il est clair que l'administration, surtout pour les petites entreprises de services publics qui ne sont pas encore assez importantes pour avoir une facturation informatisée, va demander beaucoup de travail supplémentaire.

**M. Jennings:** Monsieur le président, puis-je revenir un peu là-dessus? Étant donné que les services publics ne perçoivent pas de taxe provinciale de vente pour l'instant et n'ont pas d'expérience en la matière, ils ne sont pas dans la même situation que certains autres petits détaillants, si vous voulez bien penser qu'il s'agit de détaillants et que l'Hydro-Ontario est un grossiste. Ils ne sont pas assujettis à la taxe.

Étant donné qu'ils peuvent, selon la règle courante parce que ce sont des organismes sans but lucratif, répartir les choses. S'ils distribuent l'électricité et l'eau, ils peuvent dire que 60 p. 100 de leurs frais correspondent à l'eau et 40 p. 100 à l'électricité—et ils vérifient assez soigneusement, régulièrement.

Cependant, l'administration de la TPS se fait par le biais de factures. Il faut inscrire et déterminer la taxe pour chaque facture lorsqu'on arrive à ce niveau. Dans notre association, où nous avons un chiffre d'affaires d'environ 5 millions de dollars, nous avons un agent des finances et un comptable. Nous pensons engager un second comptable pour la TPS.

**Mme Feltham:** Combien de clients cela représente-t-il?

**M. Jennings:** Nos clients sont les 316 services publics municipaux qui sont membres de notre association. Chacun d'entre eux assumerait une partie des coûts pour les répercuter ensuite sur les consommateurs finaux.

**Mme Feltham:** Vous dites qu'il faudrait une personne supplémentaire pour s'occuper de la facturation et de la perception de la taxe pour 316 clients, n'est-ce pas?

**M. Jennings:** Pour s'occuper de ces factures, de la taxe payée sur ces factures et de la taxe perçue. En l'occurrence, ce dont je parle ce n'est pas tellement de l'existence de la TPS proprement dite, mais plutôt de la complexité administrative visant j'imagine à empêcher le secteur privé de faire des bénéfices à l'aide du système D.

Peut-être puis-je vous donner un exemple, et MM. Barber et Datars pourront compléter. À mon avis, si un service public offrant de l'eau et de l'électricité achète un nouveau camion ou une nouvelle voiture pour son directeur général—pour simplifier les choses—il faut qu'il décide si ce camion sera surtout utilisé pour l'eau ou pour l'électricité. S'il sera utilisé à 51 p. 100 pour l'eau, ce sera le règlement s'appliquant à l'eau qui prévaudra. En l'occurrence, il sera



[Texte]

wrong and it is 52% electricity, we understand that it must go back and redo the books and change it. That may have some advantage in a profit-making sector to make sure that the appropriate tax flow has been in a non-profit area. It is an awful lot of work that benefits nobody.

**Mr. Fontana:** I have a couple of questions for clarification. I would agree with you that it is incredible that in a country where energy and especially electricity are part of basic essential services, they would even tax that, especially when they have recognized that water and a number of other things should be exempt.

With respect to contractors or outside services, some small utilities obviously would have to hire private contractors to do a lot of work. Even in my own municipality of London, London PUC has outside contractors. Those outside contractors are going to have to charge the local utility for or add 7% GST to the labour and products they now will be doing on behalf of the local utility. You in turn will have to pass along that tax, build that tax into the final price or the rate of electricity. Is that not correct? You cannot exempt that as a tax credit, can you?

**Mr. Mark Datars (Cost Accountant, Municipal Electric Association):** Our current understanding is we would, because at this point electricity is considered fully taxable. In that case for all GST we pay to our contractors we in turn claim a credit when we submit our tax remittance to the government at the end of each month.

**Mr. Fontana:** You will be able to claim that credit, that input cost, from that standpoint. Okay, it will not impact on the rate whatsoever.

With respect to administrative costs, you were talking about the cost of administration. Have you tried to factor in over and above the cost of personnel to collect that tax? The additional input costs that you will have, such as stamps, will be taxed at the rate of 7%—will you be able to pass that on?

• 1050

**Mr. Datars:** Again, our understanding is that because we are fully taxable, we can claim all tax input credits. There is no direct cost to the hydro, but I believe our presence today is to explain to you that our interests are in our customers, where it is going to be their hydro bill that has 7% added to it, particularly our residential customers who have no other means of recouping the tax. They are the final taxpayer.

**Mr. Fontana:** With respect to your customers who are in high residential buildings, where in fact the tenant is ultimately the customer, you have individual tenants, for instance, who may be on separate meters. But in the event of bulk, the increases to that residential user will cause the input costs on a residential building to go up and hence the cost of housing to go up, even though rents are supposed to be exempt.

[Traduction]

exonéré de la TPS, donc la taxe ne s'appliquera pas. Si le service public découvre deux ans plus tard qu'il s'est trompé et que le véhicule est en fait utilisé à 52 p. 100 pour l'électricité, nous croyons savoir qu'il lui faut revenir en arrière, refaire les comptes et changer les choses. Cela a peut-être certains avantages dans un secteur lucratif que de veiller à ce que les montants de taxe voulus se soient trouvés dans un secteur sans but lucratif. C'est un travail énorme qui ne profite à personne.

**M. Fontana:** J'ai quelques précisions à demander. Je suis d'accord avec vous pour dire qu'il est incroyable que dans un pays où l'énergie et plus particulièrement l'électricité font partie des services essentiels, ces choses soient taxées, surtout lorsque l'on a admis que l'eau et certaines autres choses devaient être exonérées.

Pour ce qui est des entrepreneurs ou des services extérieurs, certains petits services publics doivent évidemment engager des entrepreneurs indépendants pour faire beaucoup de travail. Même dans ma municipalité de London, la London PUC a des entrepreneurs de l'extérieur. Ceux-ci vont devoir demander au service public local ou ajouter la TPS de 7 p. 100 sur la main-d'oeuvre et les produits qu'ils vont désormais fournir à ce service public. Il vous faudra à votre tour répercuter cette taxe, en tenir compte dans le prix final ou le tarif de l'électricité. N'est-ce pas exact? Cela n'est pas exonéré et ne peut pas constituer un crédit pour taxe, n'est-ce pas?

**M. Mark Datars (comptable de prix de revient, Municipal Electric Association):** En effet, à ce qu'il semble pour l'instant, car l'électricité est considérée comme entièrement taxable. Dans ce cas, pour toute TPS payée à nos entrepreneurs, nous pouvons demander un crédit en présentant notre remise de taxe au gouvernement à la fin de chaque mois.

**M. Fontana:** Vous pourrez réclamer ce crédit, ces intrants, dans ce cas. Cela n'aura donc pas d'effet sur le tarif.

Pour ce qui est des frais administratifs, vous parliez du coût de l'administration. Avez-vous fait la part des frais supplémentaires, des personnes que vous devrez engager pour percevoir cette taxe? Les frais d'intrants supplémentaires que vous aurez, comme par exemple les timbres, seront taxés au taux de 7 p. 100; allez-vous pouvoir les répercuter?

**M. Datars:** À notre avis, étant donné que nous sommes entièrement taxable, nous pouvons demander tous les crédits de taxe sur les intrants. Cela ne représente pas des frais directs pour nous, mais je crois que nous sommes ici aujourd'hui pour vous expliquer que ce sont nos clients qui nous intéressent et que c'est leur facture d'électricité qui va être majorée de 7 p. 100, surtout les particuliers qui n'ont pas d'autres moyens de récupérer cette taxe. Ce sont eux les contribuables finaux.

**M. Fontana:** Pour ce qui est de vos clients qui habitent dans des immeubles où le locataire est en définitive le client, il y aura peut-être des locataires qui auront des compteurs individuels. Mais s'il s'agit d'un compteur général, les augmentations subies par cet usager feront monter le coût des intrants de l'immeuble résidentiel et donc augmenter le coût du logement, même si les loyers sont censés exonérés.

[Text]

**Mr. Hueston:** We understand that the building owner will have to pay the GST on his bulk electric bill for the entire building and that he immediately cannot recover that by putting a tax on the rent. He will eventually have to recover that as a cost of running the building in increased rent and not show it as a tax per se.

**Mr. Fontana:** Thank you.

**M. Fontaine:** Votre organisme représente 316 compagnies. Ces compagnies sont une étape entre la production de l'électricité et le consommateur. Elles ont quelque 2.4 millions de clients. Ma question n'a pas trait à la taxe sur les produits et services. C'est une question d'information. L'énergie électrique représente 85 p. 100 de vos coûts, alors que les services en représentent 15 p. 100.

Dans la majorité des cas, Ontario Hydro passe par vos petites et moyennes entreprises pour livrer l'électricité aux consommateurs. Est-ce que les coûts de ces services sont moins élevés que ceux des services directement fournis par l'Hydro-Québec? Si oui, est-ce une réduction significative?

**Mr. Hueston:** The average price a utility charges its customer is less than what Ontario charges what we call the bulk power district. You may or may not be aware that we have a very controversial situation in Ontario, in that there is a rural rate subsidy. The urban utilities contribute to the cost of running the rural system, but by and large the rural system rates are still above the average utility rate.

**Mr. Jennings:** If I may comment a little further, the other way to answer your question is to look at individual utilities, and it may vary. The key from our members' standpoint is that local decision-making is involved. So if they decide that the distribution of power from the town gate or village gate or city gate where they buy the electricity is to be done in a certain way, they can do it that way. If it is overhead normal wires, it may be less expensive than Ontario Hydro. If it is underground, it may be more expensive, but the key is not so much the price in that case as local control of the decision-making.

**Le vice-président:** Monsieur Hueston, le Comité vous remercie, ainsi que vos collègues, d'avoir accepté de nous faire part de vos commentaires.

La séance est levée.

AFTERNOON SITTING

• 1626

**The Chairman:** Order.

We had a steering committee meeting earlier today, and that meeting identified several witnesses the committee feels are important to come before it during these hearings. Those witnesses have declined to appear. The steering committee determined that there were four witnesses it was necessary to hear. Therefore I will read the motion to summons witnesses:

[Translation]

**M. Hueston:** Je crois que c'est le propriétaire de l'édifice qui doit payer la TPS sur la facture d'électricité globale pour l'ensemble du bâtiment et qu'il ne peut pas la récupérer immédiatement en imposant une taxe sur le loyer. Il pourra peut-être la récupérer en la mettant au compte des frais d'exploitation du bâtiment pour l'augmentation du loyer et ne pas la faire figurer comme une taxe à proprement parler.

**M. Fontana:** Merci.

**Mr. Fontaine:** Your organization represents 316 companies. These are situated between the production of electricity and the consumer. They have some 2.4 million customers. My question does not concern the goods and services tax. I just want some information. Electricity accounts for 85% of your costs whereas the services account for 15%.

In most cases, Ontario Hydro delivers electricity to consumers through your medium-sized and small businesses. Are their costs of those services lower than those of the services provided directly by Hydro-Québec? Is so, does it amount to an important reduction?

**M. Hueston:** Le prix moyen qu'un service public demande à ses clients est inférieur au tarif de l'Ontario, ce que nous appelons le secteur de l'électricité en gros. Peut-être savez-vous que nous avons en Ontario une situation très controversée dans la mesure où il existe une subvention pour les tarifs ruraux. Les services publics urbains participent aux frais d'exploitation du système rural mais les tarifs du système rural restent encore en général supérieurs au tarif moyen du service public.

**M. Jennings:** Si vous me permettez d'ajouter quelque chose, je dirais qu'il y a une autre façon de répondre à votre question en tenant compte des différents services publics et que le prix peut varier. L'essentiel, du point de vue de nos membres, est que l'on prend notamment des décisions à l'échelon local. S'ils décident donc que la distribution de l'électricité à partir des portes de la ville ou du village où ils achètent l'électricité doit se faire d'une certaine façon, ils peuvent suivre cette idée. S'il s'agit de câbles aériens ordinaires, ce sera peut-être moins cher que l'Hydro Ontario. Si ce sont des câbles souterrains, ce sera peut-être plus cher, mais l'essentiel en l'occurrence n'est pas tellement le prix mais plutôt le fait que les décisions sont prises à l'échelon local.

**The Vice-Chairman:** Mr. Hueston, the committee wishes to thank you and your colleagues for agreeing to share your comments.

The meeting is adjourned.

SÉANCE DE L'APRÈS-MIDI

**Le président:** Je déclare la séance ouverte.

Au cours d'une réunion du Comité de direction plus tôt dans la journée, nous avons établi une liste de plusieurs témoins dont il serait important, à notre avis, d'entendre le témoignage au cours de nos audiences. Ces témoins ont refusé de comparaître. Le Comité de direction a établi une liste de quatre témoins dont le témoignage est nécessaire. Je vais donc vous lire la motion d'assignation des témoins:



## [Texte]

That the following groups, associations and corporations who have declined the request to appear before the Committee be summonsed to attend and give evidence before this Committee as follows: Monday, June 4, 1990—The Bay at 8.00 p.m.; the Used Car Dealers Association of Ontario at 8.45 p.m.; and the Canadian Advertising Foundation at 9.15 p.m.; and Tuesday, June 5, 1990: the National Council of Welfare at 9.15 p.m.

**Mr. Boudria (Glengarry—Prescott—Russell):** Are those the time slots you have scheduled for them?

**The Chairman:** Those are our only remaining time slots.

**Mr. MacLellan (Cape Breton—The Sydneys):** There were never time slots at 9.15 p.m.; we never had any witnesses at 9.15 p.m.

**Mr. Boudria:** I am not prepared to move a motion to hear witnesses when I am not going to be here to listen to them, and I am not going to be here at 9.15 p.m. I am here at 7 a.m.

**The Chairman:** We can go for Wednesday from 7.30 p.m. on.

**Mr. Boudria:** That does not mean I have to move it. Someone else might, but I am not going to move a motion to have witnesses appear when I am not going to be here to listen to them. It presents a problem of credibility.

**Mr. MacLellan:** What are the times again?

**The Chairman:** We have Monday from roughly 8 p.m. on. Tuesday morning we have the minister in front of us. We have two ministers on Tuesday, and we have some time around 8 p.m. onwards. On Wednesday we have two ministers before us and would be available from 7.30 p.m. on.

**Mr. MacLellan:** The 6th is Wednesday, is it?

**The Chairman:** That is correct. We have Mr. Redway and Mr. Wilson.

**Mr. MacLellan:** We have a caucus luncheon on Wednesday evening.

**The Chairman:** And we cannot get a room on Tuesday at 11 a.m. I have asked the clerk to see if we can get a room available at another time, and that might solve it.

**Mrs. Feltham (Wild Rose):** Is it necessary to have the dates and the times in the motion?

**The Chairman:** Yes. In order for us to send a summons to a witness to appear at a certain time, we have to have a time.

**Mrs. Feltham:** And it has to be in the motion?

**The Chairman:** That is correct.

How about a motion that these groups appear at times—

**The Clerk of the Committee:** —to be determined by the chairman after consultation with the official critics, and we could sort out the time tomorrow.

## [Traduction]

Que les groupes, associations et sociétés suivants qui ont décliné la demande de comparaître devant le Comité soient assignés à comparaître et à témoigner devant le Comité, comme suit: lundi, 4 juin 1990: La Baie à 20h00; *the Used Car Dealers Association of Ontario*, à 20h45; et la Fondation canadienne de publicité à 21h15. Le mardi, 5 juin 1990: le Conseil national du bien-être social, à 21h15.

**M. Boudria (Glengarry—Prescott—Russell):** S'agit-il des heures et des dates que vous avez prévues pour leur comparution?

**Le président:** Ce sont les seules dates qu'il nous reste.

**M. MacLellan (Cap Breton—The Sydneys):** Nous n'avons jamais reçu de témoins à 21h15.

**M. Boudria:** Je ne suis pas prêt à proposer une motion pour entendre des témoins si je ne peux pas être ici pour les entendre, et je ne serai pas ici à 21h15. Je suis ici à 7h00 du matin.

**Le président:** Alors mercredi, à compter de 19h30.

**M. Boudria:** Cela ne veut pas dire que je doive en faire la proposition. Quelqu'un d'autre voudra peut-être le faire, mais je ne vais pas proposer une motion pour entendre des témoins si je ne suis pas ici pour les entendre. Cela pose un problème de crédibilité.

**M. MacLellan:** Pourriez-vous répéter les heures?

**Le président:** Lundi, à partir d'environ 20h00. Mardi matin, nous recevons le ministre. Nous recevons deux ministres le mardi, mais nous sommes libres à partir d'environ 20h00. Le mercredi, nous recevons deux ministres et nous sommes libres à partir de 19h30.

**M. MacLellan:** Le 6, c'est le mercredi, n'est-ce pas?

**Le président:** C'est exact. Nous recevons M. Redway et M. Wilson.

**M. MacLellan:** Nous avons un dîner du caucus le mercredi soir.

**Le président:** Et nous ne pouvons pas avoir de salle le mardi à 11h00. J'ai demandé au greffier de vérifier si nous pouvons obtenir une salle à un autre moment. Cela réglerait peut-être notre problème.

**Mme Feltham (Wild Rose):** Est-il nécessaire de préciser les dates et les heures dans la motion?

**Le président:** Oui. Pour que nous puissions assigner un témoin afin qu'il compare à un certain moment donné, nous devons préciser la date et l'heure.

**Mme Feltham:** Et il faut les préciser dans la motion?

**Le président:** C'est exact.

Que pensez-vous d'une motion demandant que ces groupes comparaissent à un moment...

**Le greffier du Comité:** ...qui sera déterminé par le président après qu'il aura consulté les critiques officiels et nous pourrions déterminer la date et l'heure demain.

**Mme Feltham:** J'en fais la proposition.



[Text]

**The Chairman:** Mr. Boudria, can you support that?

**Mr. Boudria:** I do not have the three nights next week; I am not going to be here.

**Mr. MacLellan:** I think we can do it without nights next week.

**The Chairman:** If we can find a room Tuesday at 11 a.m., we will do it. The clerk can find that out for us shortly. So if we had a motion that we hear these witnesses and send summonses after it has been—

**Mr. Boudria:** I just want it to be understood, Mr. Chairman, that the consultation will take place with Mr. MacLellan rather than the usual member of the steering committee, which is me. He is the lead critic of Consumer and Corporate Affairs. I would like him to be consulted. With that proviso, I will not object to the motion.

**The Chairman:** Mr. Taylor, whom do you think should be included from the NDP in this motion?

**Mr. Taylor (The Battlefords—Meadow Lake):** John Rodriguez is the member of the steering committee. You can consult him for what good it will do.

**The Chairman:** It is always a pleasure consulting Mr. Rodriguez.

The Chair will entertain a motion that the following groups, associations, corporations that decline the request to appear before the committee be summonsed to attend and give evidence before the committee at a time worked out by the chairman, Mr. MacLellan, and Mr. Rodriguez.

**Mr. Boudria:** I am not going to be here.

**Mrs. Feltham:** So moved.

Motion agreed to

**The Chairman:** We are examining the implications of the GST on consumers and consumer prices. We would be pleased to hear a statement from the witness, and then we will have a few questions.

**Mr. Maurice R. Faraggi (President, the Canadian Real Estate Association):** Thank you, Mr. Chairman. I would like to introduce our group: Mrs. Shirley Taylor, Manager of Government-Industry Relations; Barry Gogal, Chairman, Federal Affairs Committee; and Pierre Beauchamp, Executive Vice-President of the Canadian Real Estate Association.

Mr. Chairman, members of the standing committee, the Canadian Real Estate Association, on behalf of its 93,000 members, welcomes the opportunity to make this appearance before you. It is our understanding that the objective of these hearings is to try to get a realistic handle on the cost of the goods and services tax to Canadian consumers who purchase goods and services that will be subject to GST.

[Translation]

**Le président:** Monsieur Boudria, pouvez-vous l'appuyer?

**M. Boudria:** Je ne serai pas libre trois soirs la semaine prochaine; je ne serai pas ici.

**M. MacLellan:** Je pense qu'il ne sera pas nécessaire de nous réunir le soir la semaine prochaine.

**Le président:** Le greffier va vérifier si nous pouvons avoir une salle pour mardi à 11 heures. Nous pourrions présenter une motion afin d'entendre ces témoins, et nous pourrions envoyer l'assignation après avoir. . .

**M. Boudria:** Je veux tout simplement qu'il soit bien entendu, monsieur le président, que la consultation se fera avec M. MacLellan plutôt qu'avec le membre habituel du comité de direction, en l'occurrence, moi-même. M. MacLellan est le principal critique pour les questions de consommation et corporations. J'aimerais qu'il soit consulté. À cette condition, je ne m'opposerai pas à la motion.

**Le président:** Monsieur Taylor, à votre avis, quel député néo-démocrate devrait être consulté à cet effet?

**M. Taylor (The Battlefords—Meadow Lake):** John Rodriguez est membre du comité de direction. Vous pouvez le consulter, pour ce que cela va donner.

**Le président:** C'est toujours un plaisir de consulter M. Rodriguez.

Le président est prêt à recevoir la motion suivante: que les groupes, associations et sociétés suivants qui ont décliné la demande de comparaître devant le comité soient assignés à comparaître et à témoigner devant le comité, à un moment qui sera déterminé par le président, M. MacLellan et M. Rodriguez.

**M. Boudria:** Je ne serai pas ici.

**Mme Feltham:** J'en fais la proposition.

La motion est adoptée

**Le président:** Nous examinons l'effet de la TPS sur les consommateurs et les prix aux consommateurs. Nous serons heureux d'entendre la déclaration des témoins, avant de leur poser quelques questions.

**M. Maurice R. Faraggi (président, Association canadienne de l'immeuble):** Merci, monsieur le président. J'aimerais vous présenter notre groupe: M<sup>me</sup> Shirley Taylor, chef des relations avec le gouvernement et l'industrie; Barry Gogal, président, Comité des affaires fédérales; et Pierre Beauchamps, vice-président exécutif de l'Association canadienne de l'immeuble.

Monsieur le président et membres du comité permanent, au nom de ses 93,000, l'Association canadienne de l'immeuble vous remercie de lui fournir l'occasion de comparaître devant votre comité aujourd'hui. Nous croyons savoir que l'objectif de ces audiences est de tenter d'évaluer de manière réaliste le coût qu'entraînera la taxe sur les produits et services pour le consommateur canadien qui achète des produits et services assujettis à la TPS.

## [Texte]

Because the consumer good that CREA members deal with is housing in its many forms, and the consumer service they provide is assistance with the purchase or rental and sale of housing, we will make our comments in those areas. As a starting point, I think it would be helpful to review a number of relevant points made in the association's first brief to the House of Commons Standing Committee on Finance last September.

First, it is important to understand that house prices in a general sense are now, and will continue to be, determined by the basic market forces of supply and demand. However, there is no question in our minds but that the GST will have a negative impact on the cost of the property itself and new houses priced over \$450,000. When this happens, the market linkage between new and existing homes will become operative, causing the price of comparable existing houses to rise in tandem, despite the fact that the resale of an existing home is GST-exempt.

The period of over which this might be expected to happen will depend in large measure on market forces in play at the time. Given the orientation of this committee, we perceive that the interest of its members lies primarily in determining GST price impact on the vast number of new houses selling for less than \$450,000, and especially for less than \$350,000. These houses will be eligible for part or all of the GST rebate calculated at 2.52%.

This is a difficult prediction to make, given the degree of disagreement that still persists over the accuracy of estimates of the amount of buried federal sales tax hidden in current new-house prices and the uncertainty about the degree of buried tax that will be eliminated through competitive market forces.

• 1635

Mr. Chairman, we made those points last September, and made them emphatically. We are not here to reopen the debate about precision of the rebate formula but to point out that your committee's objectives with respect to housing can only be met by determining, once and for all, whether the formula is realistic. If it is, and if savings from eliminating the federal sales tax are passed forward, then in all likelihood the cost to consumers of new residential properties under \$350,000 will rise very little once the GST is in place. If, however, the government's estimates of hidden FST are too high, as some expert opinions hold, then consumers of new housing under \$350,000 will receive a rebate that is insufficient to keep their home-buying options on a level playing field before and after the GST.

## [Traduction]

Étant donné la nature du produit que fournissent les membres de l'ACI, c'est-à-dire l'habitation sous toutes ses formes, et vu que le service qu'ils offrent se traduit en une aide à l'achat ou à la location et la vente de logement, nous dirigerons nos remarques dans ces domaines précis. Il serait utile, nous croyons, de faire d'abord le point sur plusieurs questions dont a traité notre Association dans le premier mémoire qu'elle a soumis au Comité permanent des finances de la Chambre des communes en septembre dernier.

D'abord, pour reprendre ce que nous disions alors, il est important de comprendre qu'à l'heure actuelle, le prix des maisons est en général déterminé par les forces essentielles de l'offre et de la demande sur le marché, comme il le sera d'ailleurs à l'avenir. Nous n'avons aucun doute cependant que la TPS aura une incidence négative sur le coût des biens immobiliers dans le cas des maisons de plus de 450,000\$. Lorsque cela se produira, le lien sur le marché entre les maisons neuves et les maisons existantes deviendra significatif puisque cela aura pour conséquence de faire hausser le prix des maisons existantes comparables, en dépit du fait que le marché de la revente des maisons existantes est exempt de la TPS.

La période qui s'écoulera avant que cela ne se produise dépendra surtout des forces du marché à ce moment-là. Étant donné l'orientation de votre comité, nous entrevoyons que ses membres seront surtout intéressés à déterminer l'effet du coût de la TPS sur le nombre considérable de maisons neuves qui se vendent moins de 450,000\$ et plus particulièrement celles qui se vendent moins de 350,000\$—en d'autres termes les maisons qui seront admissibles, en tout ou en partie, à la ristourne de 2,5 p. 100 accordée en vertu de la TPS.

Il est difficile de faire des prédictions à cause du désaccord qui existe toujours au sujet de la justesse des calculs de la taxe de vente fédérale cachée dans le prix courant des maisons neuves et de l'incertitude au sujet de la taxe cachée que les forces concurrentielles du marché permettront d'éliminer.

Voilà, monsieur le président, les points dont nous avons discutés et soulignés en septembre dernier. Nous n'avons pas l'intention d'ouvrir à nouveau le débat sur la précision de la méthode choisie pour calculer la ristourne; nous désirons plutôt signaler que les objectifs de votre comité, pour ce qui est du logement, ne peuvent être atteints que s'il est déterminé une fois pour toute que la méthode de la ristourne est réaliste. Si c'est le cas—et si l'on réussit à réaliser des économies en éliminant la taxe sur les ventes des fabricants—il sera alors très probable que le coût qu'entraînera l'achat d'une nouvelle résidence de moins de 350,000\$ augmentera très peu une fois que la TPS entrera en vigueur. Si toutefois les estimations du gouvernement sont trop élevées par rapport à la taxe de vente fédérale cachée, tel que le croient certains experts, l'acheteur d'une maison neuve de moins de 350,000\$ recevra une part insuffisante de la ristourne pour maintenir un juste équilibre avant et après l'ajout de la TPS.



*[Text]*

A leading housing market analyst has pegged the average increase in the cost of new housing priced at less than \$350,000 at 2% under the GST, with high-cost markets like Toronto experiencing increases in the neighbourhood of 3%. This is somewhat higher than figures given by the Department of Finance, which were less than 1% for most cities and about 1.6% for the Toronto area.

We do not expect any change in the GST rebate formula at this point. It has been debated to death. We merely observe that the degree of its accuracy will be the true measure of whether the goods and services tax results in significant extra costs to most consumers of new residential properties. These factors, of course, will be most in evidence once the GST has matured in Canada's tax system. In the meantime, however, we are faced with a transitional period about which there remains a degree of uncertainty.

Particularly under current market conditions, where sales of housing generally have fallen prey to high interest rates, and considering that new housing requires a long lead time to complete, we bring to this committee's attention the proposed transitional rebate of federal sales tax for purchases of new homes at or near the outset of GST implementation.

It is our understanding that such a rebate will be available to new home purchasers provided they take possession on or before March 31, 1991. We understand that the rate of this FST rebate will be announced shortly, possibly this week.

We also understand there is little likelihood that any rebate of federal sales tax will be available on a new home after March 31, 1991. This means that substantially completed but unsold homes entering the market on January 1, 1991, that remain unsold after March 31, will bear a double tax burden, both FST and GST. Who will pay for that? The end consumer will seem a likely candidate.

One thing is certain, however. Consumers of all housing will be burdened with increases in many costs common to buying and selling a home. GST and legal fees, real estate fees, appraisal and surveying fees will all put a bigger price tag on acquiring a home for the first time, or deciding to move up based on changing family needs. These extra costs are of course not properly associated with the property itself. However, in the perception of those who pay them, it is reasonable to assume the GST extras will be seen as higher housing costs, and for a growing number of families those costs are already too high.

Again, as we said September, it is important to note the role of the market in determining where those additional dollars will be felt most. In a seller's market they will be passed along to purchasers in the form of higher house prices. In a buyer's market vendors will likely absorb them through a lower selling price.

*[Translation]*

Un analyste reconnu du marché de l'habitation a calculé qu'en moyenne le coût d'une nouvelle maison de moins de 350,000\$ augmentera de 2 p. 100 en vertu de la TPS, les marchés à prix élevé tel que Toronto étant aux prises avec des hausses d'environ 3 p. 100. Ces prédictions sont un peu plus élevées que le chiffre de moins de 1 p. 100 fourni par le ministère des Finances pour la plupart des villes et d'environ 1,6 p. 100 pour la région métropolitaine de Toronto.

Pour l'instant, nous ne nous attendons pas à voir des changements à la méthode de ristournes accordée au titre de la TPS; les délibérations ont été très longues. Nous désirons simplement faire remarquer que la justesse des calculs déterminera si la TPS entraînera des coûts supplémentaires pour la majorité des acheteurs de nouvelles résidences. Bien sûr, ces éléments seront plus manifestes une fois que la TPS aura été bien instaurée dans le régime fiscal du Canada. Entre temps, nous devons nous adapter à une période de transition que nous voyons venir avec une certaine incertitude.

Dans la conjoncture du marché actuel où les ventes résidentielles sont devenues la proie des taux d'intérêt élevés—et compte tenu du fait que les nouvelles résidences requièrent une certaine période avant l'achèvement de la construction—nous désirons diriger l'attention du comité sur la ristourne temporaire proposée sur la taxe de vente fédérale à l'achat de nouvelles maisons, avant ou au tout début de l'entrée en vigueur de la TPS.

Nous croyons comprendre que cette ristourne sera accordée à l'acheteur d'une nouvelle maison, à condition qu'il en prenne possession au plus tard le 31 mars 1991. Nous croyons savoir que le taux de la ristourne accordé sur la taxe de vente fédérale sera annoncé bientôt—peut-être même cette semaine.

Nous croyons également comprendre qu'il est peu probable qu'une ristourne sera accordée sur une nouvelle résidence après le 31 mars 1991. Cela signifie que les maisons pratiquement achevées mais non vendues que l'on mettra sur le marché le 1<sup>er</sup> janvier 1991 et qui n'auront pas été vendues après le 31 mars seront assujetties à deux taxes—la TVF et la TPS. Et qui en assumera les coûts? Le consommateur, tout probablement.

Chose certaine, peu importe le genre d'habitation, le consommateur aura la charge des augmentations de plusieurs des coûts normalement associés à l'achat et à la vente de maisons. La TPS ajoutée aux frais d'avocat, aux frais immobiliers, aux frais d'évaluation et d'arpentage fera augmenter le prix d'achat d'une première maison ou d'une maison plus luxueuse, selon les besoins changeants de la famille. Bien sûr, ces coûts supplémentaires ne sont pas directement associés au bien immobilier lui-même. Toutefois, pour le consommateur, il est raisonnable de croire que les frais supplémentaires qu'entraînera la TPS, seront perçus comme des coûts supplémentaires associés au logement—et pour un nombre croissant de familles, ces coûts sont déjà élevés.

Encore une fois, comme nous le disions en septembre dernier, il est important de noter le rôle du marché dans la détermination de l'incidence la plus marquée de l'augmentation des coûts. Dans un marché favorisant le vendeur d'une part, ces coûts seront transmis à l'acheteur sous la forme de prix plus élevés des maisons. Par contre, dans un marché favorisant l'acheteur, le propriétaire vendeur absorbera ces coûts en vendant sa maison meilleur marché.



*[Texte]*

Nor are consumers of rental housing immune. We made that point also in our earlier submission. It is no secret that the number of major markets in Canada, particularly in Ontario and British Columbia, suffer from a chronic shortage of rental accommodation, and that where vacancies do exist they are often found at the high end of market, not at a price point where low- and middle-income families can afford to move in. Yet the government's proposal for rental housing under the GST will merely exacerbate existing problems in the rental market.

Long-term residential rents are earmarked for an exemption under the GST, meaning that landlords will not be entitled to recover, through input tax credits, any tax paid on the purchase, repair or improvement of residential buildings. It is then reasonable to assume that these costs will be passed along to tenants, slowed only in some provinces by the limitation increases imposed by rent controls.

• 1640

While the sale of existing rental property will also be GST exempt, the sale of new rental properties will be fully subject to the tax. There is no offsetting rebate, as there is with new homes built for ownership, unless of course those new units are self-supplied by charities, non-profit and selected public sector organizations providing accommodation for students, subsidized rental housing, or accommodation for the mentally and physically disabled.

It is our opinion that these measures will raise the cost of market rental accommodation where demand already exceeds supply in cities such as Sudbury, Hamilton, Toronto, Vancouver and Victoria, where the current apartment vacancy rate is less than 1%. Other centres facing rental shortages of lesser magnitude include Kitchener, St. Catharines, Oshawa and Ottawa, all experiencing vacancy rates of less than 2%. Consumers in these markets who already have difficulty affording rental housing that meets their needs will find their resources stretched even further under the GST.

Mr. Chairman, we are keenly interested in the government's plan to establish a special office that will keep consumers informed about the effect on prices of the removal of the federal sales tax and the introduction of the GST. The Canadian Real Estate Association has already expressed an interest in assisting with the work of this office where possible.

Looking at the objectives of the information office as stated in your committee's terms of reference, it strikes us, with respect, that an initial effort should be undertaken to make consumers aware of what GST is all about and the reasons for it before trying to provide details about potential price increases or decreases they should expect on key goods or services. After all, the vast majority of Canadians still do not know they pay federal sales tax and do not understand

*[Traduction]*

Le consommateur résidant dans un logement locatif est également touché par la TPS. Nous avons abordé ce point dans notre mémoire précédent. Tous savent que plusieurs des marchés principaux du Canada—notamment l'Ontario et la Colombie-Britannique—souffrent d'un manque chronique de logements locatifs et que dans les endroits où il est possible d'obtenir un logement locatif, ces logements sont loués à des prix élevés—et non à des prix que peuvent se permettre les familles à faible et moyen revenus. Les recommandations du gouvernement relativement au logement de location en vertu de la TPS ne feront qu'aggraver les problèmes existants du marché de location.

Les loyers résidentiels à long terme seront exemptés sous le régime de la TPS, ce qui signifie que les propriétaires ne pourront pas réclamer d'impôt, car le moyen de crédits sur les intrants, sur l'achat, la réparation ou l'amélioration d'immeubles résidentiels. Il est donc raisonnable de croire que ces coûts seront transmis aux locataires—à un rythme ralenti dans certaines provinces à cause des restrictions imposées par la réglementation des loyers.

S'il est vrai d'une part que la vente de logements locatifs existants sera également exemptée sous le régime de la TPS, par contre, la vente de nouveaux logements locatifs sera complètement assujettie à la taxe. Il n'y aura pas de ristourne accordée pour ces logements comme c'est le cas pour les nouvelles résidences—à moins bien sûr que ces nouvelles unités soient fournies par des organismes de charité, sans but lucratif ou certains organismes du secteur public dans le but de fournir un abri aux étudiants, un logement social subventionné ou un abri aux handicapés physiques et mentaux.

À notre avis, ces mesures hausseront les coûts du marché de location où la demande surpasse déjà l'offre—dans les villes de Sudbury, Hamilton, Toronto, Vancouver et Victoria, par exemple, où le taux courant d'inoccupation des appartements est de moins de 1 p. 100. Parmi les autres centres aux prises avec des taux d'inoccupation un peu moins graves, notons Kitchener, St. Catharines, Oshawa et Ottawa, où le taux d'inoccupation s'élève à moins de 2 p. 100. Dans ces marchés où le consommateur éprouve déjà de la difficulté à se procurer un logement locatif à prix abordable qui réponde à ses besoins, celui-ci s'apercevra que ses ressources diminuent encore plus sous le régime de la TPS.

Nous sommes vivement intéressés, monsieur le président, à la proposition du gouvernement de mettre sur pied un bureau spécial en vue d'informer le consommateur au sujet de l'effet qu'aura l'élimination de la TVF et l'instauration de la TPS sur les prix. L'Association canadienne de l'immeuble a déjà exprimé un intérêt à contribuer aux travaux de ce bureau dans la mesure du possible.

En examinant les objectifs de ce bureau d'information tels que décrits dans l'ordre de renvoi de votre comité, nous avons été surpris, sans vouloir vous contredire, que vous ayez envisagé au préalable de sensibiliser le consommateur au fonctionnement de la TPS et aux raisons la motivant avant de tenter de lui fournir les renseignements sur les augmentations ou les réductions éventuelles des prix auxquelles il devra s'attendre sur les principaux produits et

*[Text]*

that the GST is a replacement tax at a lower rate, albeit on a broader range of goods and services. In Ontario at least, we are told that some consumers think they are already paying Mulroney's tax when they are confronted with provincial sales tax.

While we appreciate that both the Department of Finance and Revenue Canada provide information services now to help Canadians understand the GST, horror stories abound concerning either misinformation from these services or sketchy knowledge of ways in which the GST will affect various sectors, resulting in the inability to answer questions beyond a canned format approach. There is no question that educating an entire nation on such a broad and complex issue is no easy task. From our experience with both the finance and revenue departments, we know that industry input is essential if all players, especially consumers, are to understand how the GST will affect them and what they need to know in the various areas where they purchase taxable goods and services. We are open for dialogue with this committee as to how the Canadian Real Estate Association specifically can assist consumers to deal with the GST in the purchase and sale of housing.

Thank you, Mr. Chairman. That concludes my remarks.

**The Chairman:** Thank you very much. I have a couple of brief questions regarding your brief. On page 3, you say:

However, there is no question in our minds that the GST will have a negative impact on the cost of the property itself in new houses priced over \$450,000.

What do you mean, "have a negative impact"?

**Mr. Faraggi:** Unless it can be proven that the GST is no higher than the FST, there is bound to be an increase in the price of a house.

**The Chairman:** You make reference in here to something called supply and demand. What do you think is going to happen to the price of a house if it costs more than \$450,000 and it remains unsold?

**Mr. Faraggi:** We are facing what I would dare call a crisis situation in housing right now. It is a cyclical phenomenon. We do say it depends on market forces. Right now the market forces would really force the vendor to maybe look at a lower price, but the vendor happens to be a consumer too.

**The Chairman:** I am thinking about a new house. I am just referring to your brief here. You come before the committee, and you have made it a very definitive statement:

*[Translation]*

services. Après tout, la grande majorité des Canadiens et Canadiennes ne savent pas encore qu'ils paient une taxe de vente fédérale et ne comprennent pas que la TPS vise à remplacer une taxe à un niveau moins élevé, bien que sur une gamme plus large de produits et services. En Ontario, tout au moins, on dit que le consommateur croit qu'il paie déjà la taxe de Mulroney lorsqu'on lui impose la taxe de vente provinciale.

Bien que nous reconnaissons que le ministère des Finances et Revenu Canada fournissent présentement des services d'information afin d'aider les Canadiens et Canadiennes à comprendre la TPS, il y a des histoires d'horreur qui se répandent à cause de mauvais renseignements reçus de ces services ou d'un manque d'information au sujet du fonctionnement éventuel de la TPS dans divers secteurs, ce qui fait qu'il est impossible de répondre aux questions si celles-ci dépassent les cadres des réponses établies à l'avance. Il n'y a aucun doute qu'il n'est pas facile d'éduquer une population entière au sujet de cette question complexe et de grande portée. Notre propre expérience avec les ministères des Finances et du Revenu nous a appris qu'il faut absolument l'apport des divers secteurs si nous voulons que tous les intéressés—notamment les consommateurs—comprennent comment la TPS les touchera et qu'ils aient les renseignements requis dans les divers secteurs lorsqu'ils achèteront des produits et services assujettis à la taxe. Nous sommes disposés à entretenir un dialogue avec votre comité, plus précisément pour ce qui est des moyens par lesquels l'Association canadienne de l'immeuble peut venir en aide aux consommateurs à l'achat ou à la vente de biens immobiliers sous le régime de la TPS.

Voilà qui conclut mon exposé. Je vous remercie, monsieur le président.

**Le président:** Merci beaucoup. J'aimerais vous poser quelques questions au sujet de votre mémoire. A la page 3, vous dites:

Nous n'avons aucun doute cependant que la TPS aura une incidence négative sur le coût des biens immobiliers dans le cas des maisons de plus de 450,000\$.

Qu'entendez-vous par «une incidence négative»?

**M. Faraggi:** A moins que l'on puisse prouver que la TPS n'est pas plus élevée que la TVS, le prix des maisons va certainement augmenter.

**Le président:** Vous faites allusion à ce que l'on appelle l'offre et la demande. A votre avis, que va-t-il arriver au prix d'une maison si elle coûte plus de 450,000\$ et qu'elle demeure invendue?

**M. Faraggi:** A l'heure actuelle, nous sommes aux prises avec ce que j'oserais appeler une crise du logement. Il s'agit d'un phénomène cyclique. Nous disons que ce phénomène dépend des forces du marché. A l'heure actuelle, les forces du marché forceraient vraiment le vendeur à envisager un prix moins élevé, mais il se trouve que le vendeur est également un consommateur.

**Le président:** Je pense à une nouvelle maison. Dans votre mémoire, vous faites une déclaration très catégorique:



## [Texte]

...there is no question in our minds that the GST will have a negative impact on the cost of the property itself in new houses priced over \$450,000. Then you go on to make another very definite statement, that this will cause the price of comparable existing houses to rise in tandem.

• 1645

I think you need to defend those statements if you are going to make them so categorically. And if a house is made more expensive by GST being put on and it remains unsold because of buyer resistance, then what likely is going to happen then?

**Mr. Faraggi:** Mr. Chairman, market forces control primarily the resale housing, but the costs of building a house are still there. If it comes to a point where it is uneconomical, all our builders will stop building.

**The Chairman:** They will stop building until... I understand a bit about the industry too, and I know right now most new housing is built not on "spec" but after a deal is signed. Why would the builders stop building then?

**Mr. Faraggi:** The minute the builders start building again that tax will have its effect. Automatically it will increase the price of housing. There is no getting away from it.

**The Chairman:** But if it increases the price of housing and consumers stop—

**Mr. Faraggi:** The price of new housing.

**The Chairman:** Well, you have told us here the resale market is going up too. Yet you say that the real estate market is driven by supply and demand.

You are giving me two stories here. On one hand you are saying the GST is bad because it is going to force house prices up. On the other hand you are saying, yes, laws of supply and demand affect the ultimate price of housing and it floats according to supply and demand. So you are scaring us here by telling us the price of housing is going to go up, yet you are saying no, it is a very responsive market. It is a responsive market—to interest rates, to economic conditions, to consumer confidence, and to price. So can you clarify?

**Mr. Barry A. Gogal (Chairman, Federal Affairs Committee, Canadian Real Estate Association):** The GST is not going to have any effect on supply and demand. It is not going to affect the supply and demand at all. Take a look at Toronto today. They have all kinds of supply there, no demand; and the GST is not here yet. It does not come in until next year.

What we are saying is that the GST effect on prices in excess of \$450,000 is going to be a costly affair, there is no doubt about it, because the tax is going to be applied to all the things that encompass the construction of a house over and above \$450,000, if there is no rebate.

**The Chairman:** Minus the FST.

**Mr. Gogal:** That is right. So to your question as to the effect it is going to have, it is going to have a costly effect if the home remains unsold.

## [Traduction]

Nous n'avons aucun doute cependant que la TPS aura une incidence négative sur le coût des biens immobiliers dans le cas des maisons de plus de 450,000\$. Vous faites ensuite une autre déclaration très catégorique, en disant que cela aura pour conséquence de faire hausser le prix des maisons existantes comparables.

Je crois que vous devez justifier ces déclarations qui sont très catégoriques. Si la TPS fait augmenter le prix d'une maison et que celle-ci demeure invendue à cause de la résistance de l'acheteur, que va-t-il donc arriver?

**M. Faraggi:** Monsieur le président, ce sont surtout l'offre et la demande qui déterminent le marché de la revente, mais les coûts de construction d'une maison sont toujours là. Si les coûts de construction en arrivent au point où ils le sont plus rentables, nos constructeurs vont arrêter de construire.

**Le président:** Ils arrêteront de construire jusqu'à ce que... Moi aussi je comprends un peu l'industrie, et je sais qu'à l'heure actuelle la plupart des nouvelles maisons ne sont pas construites «à tout hasard», mais seulement après avoir été vendues. Pourquoi alors les constructeurs cesseraient-ils de construire?

**M. Faraggi:** Dès que les constructeurs recommenceront à construire, cette taxe aura une incidence. Automatiquement, elle fera augmenter le prix des maisons. On ne peut pas y échapper.

**Le président:** Mais si elle fait augmenter le prix des maisons et que les consommateurs cessent...

**M. Faraggi:** Le prix des nouvelles maisons.

**Le président:** Vous nous avez dit ici que le marché de la revente était également à la hausse. Pourtant, vous dites que le marché immobilier est déterminé par l'offre et la demande.

Vous me dites deux choses différentes. D'une part, vous dites que la TPS est mauvaise car elle fera augmenter le prix des maisons. D'autre part, vous dites qu'en fin de compte, ce sont les forces de l'offre et de la demande qui déterminent le prix des maisons. Vous nous effrayez en nous disant que le prix des maisons va augmenter, mais vous dites par contre qu'il s'agit d'un marché qui réagit beaucoup aux taux d'intérêt, aux conditions économiques, à la confiance des consommateurs et au prix. Pouvez-vous préciser?

**M. Barry A. Gogal (président, Comité des Affaires fédérales, Association canadienne de l'immeuble):** La TPS n'aura aucune incidence sur l'offre et la demande. Prenez par exemple le marché de Toronto à l'heure actuelle. Ce n'est pas l'offre qui manque, mais plutôt la demande; et la TPS n'est pas encore en vigueur. Elle n'entrera pas en vigueur avant l'an prochain.

Nous disons qu'il ne fait aucun doute que l'incidence de la TPS sur les maisons de plus de 450,000\$ sera coûteuse, car la taxe s'appliquera à tous les éléments qui entrent dans la construction d'une maison de plus de 450,000\$, s'il n'y a pas de remise.

**Le président:** Moins la TVF.

**M. Gogal:** C'est exact. Donc, pour répondre à votre question quant à l'incidence de la TPS, si une maison n'est toujours pas vendue, cela sera coûteux.



[Text]

As for supply and demand, that naturally goes along with the market conditions. But it is not going to have any variance. It will be a costly situation if the GST is applied to homes, then the market decreases, and the price is \$480,000 and the person has to pay the tax on whatever portion is over and above that. It is going to have an actual effect. When the market decreases there is going to be a huge loss, or a greater loss, in the project.

**The Chairman:** So you are telling us the GST is going to raise the price of new and resale housing.

**Mr. Gogal:** Sure.

**The Chairman:** That is a pretty categorical statement. It is going to be very interesting a year from now to see what the price of new or resale housing is.

**Mrs. Shirley A. Taylor (Manager, Government-Industry Relations, Canadian Real Estate Association):** Mr. Chairman, I think it is very important to make the distinction between houses at \$350,000 and those at \$450,000. We have not made a categorical statement that the price of houses will rise. We are concerned about the level at \$450,000, where there is no GST rebate.

**The Chairman:** Below \$450,000, do you think prices will rise, fall, or stay roughly the same?

**Mrs. Taylor:** That will depend very much on what we have dealt with later in this brief, which is the accuracy of the GST rebate and the sliding scale that exists between \$350,000 and \$450,000.

**The Chairman:** How about on resales?

**Mr. Faraggi:** All things being equal. Right now we do not know exactly whether the GST and FST are really in equilibrium. This is the point where we are at a loss.

**The Chairman:** The one point you make here on double taxation of unsold, almost completed homes: how many of those are there? How many homes right now were built "on spec" and are going to be sitting there?

Let me put it this way. How many builders do you think would start building a home in the final three months of this year without having a buyer?

**Mr. Gogal:** Being from Alberta, I can tell you in Calgary and Edmonton today—and we still have seven months left in this year—a substantial number of new homes are under construction today and are completed today that they do not have buyers for, mainly because of the interest rates. That is one of the reasons why some of the people have backed away. There are all kinds of people in Calgary who are walking away from deposits on homes.

• 1650

**The Chairman:** Yes, but that is different. Those homes are sold.

[Translation]

Pour ce qui est de l'offre et de la demande, cela dépend naturellement des conditions du marché. Mais la TPS n'aura pas d'incidence sur les forces du marché. Il en coûtera cher si la TPS s'applique aux maisons, que le marché baisse et que le prix d'une maison soit de 480,000\$, et que l'acheteur ait à payer la taxe sur la portion qui excède ce montant. Les conséquences seront réelles. Lorsque le marché sera à la baisse, le projet accusera une perte énorme, ou une perte plus grande.

**Le président:** Vous dites donc que la TPS fera augmenter le prix des nouvelles maisons et du marché de la revente.

**M. Gogal:** Certainement.

**Le président:** C'est une déclaration assez catégorique. Il sera très intéressant de voir dans un an quel sera le prix des nouvelles maisons ou du marché de la revente.

**Mme Shirley A. Taylor (chef, Relations avec le gouvernement et l'industrie, Association canadienne de l'immeuble):** Monsieur le président, je pense qu'il est très important de faire la distinction entre les maisons de 350,000\$ et celles de 450,000\$. Nous n'avons pas déclaré catégoriquement que le prix des maisons va augmenter. Nous nous inquiétons du cas des maisons de plus de 450,000\$ qui ne sont admissibles à aucune remise au titre de la TPS.

**Le président:** En ce qui concerne les maisons de 450,000\$, croyez-vous que les prix vont augmenter, baisser, ou demeurer à peu près les mêmes?

**Mme Taylor:** Cela dépendra beaucoup de la question que nous abordons un peu plus loin dans notre mémoire, c'est-à-dire l'exactitude du calcul de la remise de la TPS et de l'échelle mobile qui existe entre 350,000\$ et 450,000\$.

**Le président:** Et dans le cas du marché de la revente?

**M. Faraggi:** Toutes choses étant égales, à l'heure actuelle nous ne savons pas exactement si la TPS et la TVF s'équivalent vraiment. Cette question nous laisse perplexes.

**Le président:** Vous dites que les maisons pratiquement achevées mais non vendues seront assujetties à deux taxes: Combien existe-t-il des maisons de ce genre? Combien de maisons ont été construites «à tout hasard» et demeureront invendues?

Combien de constructeurs à votre avis entreprendront la construction d'une maison au cours des trois derniers mois de cette année sans avoir un acheteur?

**M. Gogal:** Etant de l'Alberta, je peux vous dire qu'à Calgary et à Edmonton—et il reste encore sept mois cette année—un nombre important de nouvelles maisons qui sont en construction ou déjà achevées n'ont toujours pas d'acheteurs, principalement à cause des taux d'intérêt. C'est l'une des raisons pour lesquelles certaines personnes ont changé d'idée. A Calgary, bien des gens changent d'idée même s'ils doivent perdre le dépôt qu'ils ont déjà fait sur une maison.

**Le président:** Oui, mais c'est différent. Ces maisons sont vendues.

[Texte]

**Mr. Gogal:** I understand that, but your question is about how many are going to be built. Presumably a bunch of those will still be there by February 1 of next year, or they could be. But in light of the economy we are faced with, the high interest rates and the GST coming about on January 1, I would not think many builders would be building homes on "spec" in September of this year.

**The Chairman:** Therefore, the scenario you paint in your own brief is highly unlikely.

**Mr. Gogal:** We do not have any control over the new house builders, naturally, but if the interest rate were to decrease a point or two towards fall, obviously that would pick up.

**The Chairman:** But what you just told me is at variance with what is in your brief.

**Mr. Gogal:** A wee bit.

**Mr. MacLellan:** You say on page 5 in your brief that not only will the price of houses increase but houses valued at \$350,000 and less are also expected to go up about 2% as a result of the GST. Is that correct? In high-market values, high-market areas, high-cost areas like Toronto it would be 3%.

**Mrs. Taylor:** These figures have been well researched by people who are active analysts in the housing market industry. That is one opinion we quoted. We have done some research into other opinions that would concur in this particular assessment. I am sure you are well aware in this committee that there has been continual disagreement on the accuracy of the assessment of the amount of federal sales tax buried in the cost of a new house.

It is because of this uncertainty that we raise the issue once again, even though we do not intend to make representation about the rebate at this point. However, there are people who are reputable in the housing industry, who work in it all the time, who review market conditions and housing prices and have concluded that this will be the ultimate impact.

**Mr. MacLellan:** Do we know if this is based upon the refunding of all FST?

**Mrs. Taylor:** Yes, definitely.

**Mr. MacLellan:** So prices conceivably would be higher if this FST is not passed along.

**Mrs. Taylor:** Very much so, but the assessment of the researchers we refer to is that about 30% to 40% of the costs now embodied in a new house have FST attached to them at one rate or another, 9% or 13.5%. Many other things embodied in the ultimate sale price of a house including the land, the interest, contractor's profits and so on are not now taxed under the FST, and that is where they believe the discrepancy lies.

**Mr. MacLellan:** This is of course a big point that not only affects figures and how much housing prices are going to increase, but also what the utility of the Consumer Information Office is going to be.

[Traduction]

**M. Gogal:** Oui, mais vous m'avez demandé combien de maisons seront construites. Une bonne partie de ces maisons seront sans doute toujours sur le marché d'ici le 1<sup>er</sup> février, ou pourraient l'être. Mais étant donné la situation économique, les taux d'intérêt élevés et l'entrée en vigueur de la TPS le 1<sup>er</sup> janvier, je ne pense pas que de nombreux constructeurs construiront des maisons «à tout hasard» en septembre prochain.

**Le président:** Par conséquent, le scénario que vous décrivez dans votre mémoire, est très peu probable.

**M. Gogal:** Naturellement, nous n'avons aucun contrôle sur les constructeurs de nouvelles maisons, mais si les taux d'intérêt baissaient d'un point ou deux à l'automne, il est certain que le marché reprendrait.

**Le président:** Mais ce que vous venez de me dire contredit ce que vous dites dans votre mémoire.

**M. Gogal:** Un tout petit peu.

**M. MacLellan:** À la page 5 de votre mémoire, non seulement vous dites que le prix des maisons augmentera, mais que le coût d'une maison de moins de 350,000 dollars augmentera de 2 p. 100 en vertu de la TPS. Est-ce exact? Dans les régions comme Toronto où les prix sont élevés, cette hausse serait de 3 p. 100.

**Mme Taylor:** Ces chiffres sont le résultat de recherches effectuées par des analystes reconnus du marché de l'habitation. Nous avons cité une opinion. Mais d'autres opinions confirment ces chiffres. Je suis certaine que les membres de votre comité savent très bien qu'il existe toujours un désaccord au sujet de la justesse des calculs de la taxe fédérale de vente cachée dans le prix courant des maisons neuves.

C'est en raison de cette incertitude que nous soulevons encore une fois la question, même si nous n'avons pas l'intention d'ouvrir à nouveau le débat sur la ristourne aujourd'hui. Cependant, des analystes reconnus du marché de l'habitation étudient constamment les conditions du marché et les prix des maisons et en sont venus à la conclusion que ce sera l'incidence ultime.

**M. MacLellan:** Savons-nous si cette hypothèse est fondée sur le remboursement de la totalité de la TVF?

**Mme Taylor:** Oui, certainement.

**M. MacLellan:** Les prix pourraient donc être plus élevés si le consommateur ne profite pas de l'élimination de la TVF.

**Mme Taylor:** Absolument, mais les analystes disent qu'à l'heure actuelle, environ 30 p. 100 à 40 p. 100 des coûts d'une nouvelle maison sont assujettis à la TVF, soit au taux de 9 p. 100 ou de 13.5 p. 100. Bon nombre d'autres éléments inclus dans le prix de vente final d'une maison, notamment le terrain, les intérêts, les profits de l'entrepreneur, etc., ne sont pas assujettis actuellement à la TPS, et c'est là, à leur avis, qu'il y a divergence.

**M. MacLellan:** Il s'agit là d'un point très important qui non seulement a des conséquences sur les chiffres et sur l'augmentation du prix des maisons, mais également sur l'utilité d'un Bureau d'information des consommateurs.



[Text]

I think it is generally believed that we are not going to really know how much of the federal sales tax is passed along. While we can provide information to the consumers as to what they may expect and get their complaints and perhaps follow up on some of their concerns, to actually get into finding out how much of the FST is passed along is going to be a very detailed, costly and labour-intensive exercise. Is that not correct? Do you see the Consumer Information Office really being able to do this?

**Mrs. Taylor:** It depends on how many resources that information office has. I might add that there is great concern on the part of our members who often sell new homes for builders and also primarily sell resale homes about whether or not those cost savings will be passed through.

**Mr. MacLellan:** Has your association taken any position with respect to suppliers and to getting their undertaking to pass along the FST? Has there been any work done on that?

**Mr. Faraggi:** We are dealing primarily with resale homes. No, we really have no input in that. All we can safely say at this stage, with the market situation being what it is right now, is that we expect the builders will be passing on everything they can to the potential buyer, except we do not know precisely whether the 4.5 equals 4.5 or whether the 4.5 is supposed to equal 2%. We do not have the means to do the research on this question to find out exactly what it is. We have to rely on the figures given to us.

• 1655

**Mr. MacLellan:** I agree, frankly. In my area, Cape Breton, new housing is almost beyond the reach of a lot of people. We are more or less into depending on co-op housing, things like that. With this kind of price tag added to the cost of a house, it is becoming prohibitive for low-income Canadians to ever own a house.

I wonder if you feel that this additional cost is going to make it prohibitive for a large number of Canadians to own their own home, who perhaps could have afforded a home if this had not been put on top of the value.

**Mr. Faraggi:** It adds that extra little notch to the price of a house. We have not really worked it out with the tax rate. At one stage we were discussing this in terms of 1% in interest rates taking 100,000 Canadians off the list of potential buyers of a home.

**Mr. MacLellan:** That much? That is a good figure.

**Mr. Faraggi:** I do not remember where that figure came from, but we used to work with that. For every 1% increase in interest rates, 100,000 Canadians get off the potential home-purchaser list. I remember that figure; I really could not confirm the source, but we have been using that for a while and we had some solid foundation at the time.

[Translation]

On croit généralement qu'il ne sera pas possible de savoir vraiment jusqu'à quel point le consommateur profitera de l'élimination de la TVF. Nous pouvons fournir des renseignements aux consommateurs sur ce à quoi ils peuvent s'attendre, recevoir leurs plaintes et peut-être même vérifier certaines de leurs préoccupations, mais déterminer jusqu'à quel point le consommateur profitera de l'élimination de la TVF représente un exercice très détaillé, coûteux et qui nécessite beaucoup de mains-d'oeuvre, n'est-ce pas? Croyez-vous que le Bureau d'information aux consommateurs soit vraiment en mesure de faire une telle chose?

**Mme Taylor:** Tout dépendra des ressources du Bureau d'information. J'ajouterais que nos membres, qui vendent souvent de nouvelles maisons pour les constructeurs et qui vendent également surtout des maisons déjà existantes, se demandent vraiment si le consommateur profitera de l'élimination de la TVF.

**M. MacLellan:** Votre association a-t-elle pris position à l'égard des fournisseurs et de leur engagement à faire profiter le consommateur de l'élimination de la TVF? Avez-vous fait quelque chose à cet égard?

**M. Faraggi:** Nos membres s'occupent surtout du marché de la revente. Non, nous n'avons vraiment rien fait de ce côté. Tout ce que nous pouvons dire pour l'instant, la situation du marché étant ce qu'elle est à l'heure actuelle, c'est que nous prévoyons que les constructeurs feront profiter aux acheteurs éventuels de toute économie possible, sauf que nous ne savons pas précisément si 4,5 égale 4,5 ou si 4,5 est censé être égal à 2 p. 100. Nous n'avons pas les moyens de faire de la recherche sur cette question pour savoir exactement ce qui en est. Nous devons nous fier aux chiffres qu'on nous donne.

**M. MacLellan:** Je suis en fait d'accord avec vous. Dans ma région du Cap Breton, beaucoup de gens n'ont pas les moyens d'acheter une nouvelle maison. Ils dépendent en grande partie des coopératives d'habitation. Si l'on rajoute ce montant-là au prix d'une maison, la plupart des Canadiens à faible revenu n'arriveront jamais à être propriétaire de leur propre maison.

Pensez-vous qu'il en soit effectivement ainsi et que cette augmentation va interdire l'achat d'une maison à beaucoup de Canadiens qui auraient pu se le permettre sans cette nouvelle taxe qui va gruger leur pouvoir d'achat.

**M. Faraggi:** C'est vrai que cela renforce un peu les difficultés de l'achat. Nous n'avons pas encore calculé l'impact de la nouvelle taxe à cet égard mais nous avions calculé, à une certaine époque, que l'augmentation de 1 p. 100 des taux d'intérêt retirait à 100,000 Canadiens la possibilité d'acheter une maison.

**M. MacLellan:** Tant que ça? Voilà une indication importante.

**M. Faraggi:** Je ne me souviens pas de la manière dont ce chiffre avait été calculé, mais c'est le chiffre que nous avions retenu. Pour chaque augmentation de 1 p. 100 des taux d'intérêt, 100,000 Canadiens perdaient la possibilité d'acquiescer une maison. Je me souviens de ce chiffre. Je ne peux pas vous en donner la source mais nous l'utilisons depuis un certain temps déjà et il nous semblait tout à fait justifié à l'époque.



[Texte]

**Mr. P.J. Beauchamp (Executive Vice-President, Canadian Real Estate Association):** Those statistics appeared in papers that we have already submitted a number of times in the context of our feelings about the affordability crisis in Canada. We have done considerable work in that particular area. With interest rates the way they are now, and with GST, we are simply compounding the problem.

**Mr. MacLellan:** According to this, you say a 1% increase in interest rates takes 100,000 off the list who could reasonably be expected to afford to buy a new home.

**Mrs. Taylor:** That is the interest rate between X and Y.

**Mr. Beauchamp:** Yes, oh yes.

**Mrs. Taylor:** We will provide that for you.

**Mr. Beauchamp:** This is a little different because we are talking about the increase in the value.

**Mr. Faraggi:** Well, this is where it is. We just add one extra little notch to a very, very difficult situation presently.

**Mr. MacLellan:** This would increase the situation, we just do not know how much.

**Mr. Faraggi:** That is right.

**Mr. Taylor (The Battlefords—Meadow Lake):** Welcome. I very much appreciate the opportunity to listen to your testimony and ask a few questions.

I come from northern Saskatchewan, an area where the real estate industry is primarily involved in resale homes. In my main city, North Battleford, we probably have fewer housing starts this year than ever, but that is the result of a number of things. You have correctly identified some: interest rates, a poor Saskatchewan economy, instability, uncertainty about the future, that sort of thing.

The GST is also a major concern. I am wondering what you are hearing from agents and your members out there. What are they hearing from the consumers? What are people talking to them about in terms of their plans, the consumers' plans? Are they buying now, before the GST comes in? Are they waiting until after the GST comes in? Are people making decisions in the marketplace based on this magic January 1 date? Or is the economy in such a bad state that people are so uncertain that nobody is doing anything, let alone thinking about it?

**Mr. Gogal:** On the housing side, from the knowledge I have, there definitely has been a direction that way, that people have been, prior to the GST. But I can tell you that my expertise mainly lies in the commercial investment real estate side, and there is no question that investors are buying prior to the GST, because it was told by the Minister of Finance and by the finance committee that when the GST was going to come out on January 1 of 1991 there was supposed to be a fair tax and it was going to be fairly applied to all types of goods and services.

[Traduction]

**M. P.J. Beauchamp (vice-président exécutif, Association canadienne de l'immeuble):** Ces chiffres sont repris dans les documents dont nous avons fait état lorsque, à plusieurs reprises, nous avons évoqué cette crise du pouvoir d'achat des Canadiens dans le domaine de l'immobilier. Nous avons fait beaucoup d'étude là-dessus. En s'ajoutant aux taux d'intérêt déjà élevés, la TPS ne fait qu'aggraver le problème.

**M. MacLellan:** En somme, vous estimez que toute augmentation de 1 p. 100 des taux d'intérêt retire à 100,000 personnes la possibilité d'acquérir une nouvelle maison. Il s'agit, bien entendu, de 100,000 personnes qui, sans cela auraient pu se le permettre.

**Mme Taylor:** Vous voulez dire en ce qui concerne les taux d'intérêt situés dans la fourchette X-Y.

**M. Beauchamp:** C'est bien cela.

**Mme Taylor:** Nous vous fournirons les chiffres exacts.

**M. Beauchamp:** Mais il y a là une légère différence, car ce dont nous parlons, c'est de l'augmentation de la valeur.

**M. Faraggi:** C'est bien de cela qu'il s'agit. Nous montons d'un cran dans une situation déjà extrêmement tendue.

**M. MacLellan:** Cela aggrave effectivement la situation mais nous ne sommes pas en mesure d'en exposer les paramètres exacts.

**M. Faraggi:** C'est bien cela.

**M. Taylor (The Battlefords—Meadow Lake):** Je vous souhaite, à mon tour, la bienvenue. Je suis heureux d'avoir cette occasion de recueillir votre point de vue et de vous poser quelques questions.

Je viens du Nord de la Saskatchewan, c'est-à-dire d'une région où les agents immobiliers font surtout de la vente. Dans la ville la plus importante de ma circonscription, North Battleford, cette année a été la plus mauvaise qu'on ait jamais vue pour les mises en chantier, mais cela est dû à un certain nombre de facteurs. Vous en avez cités justement certains tels que les taux d'intérêt, la mauvaise conjoncture économique en Saskatchewan, l'instabilité, l'incertitude vis-à-vis de l'avenir.

Mais, la TPS est, elle aussi, un important sujet d'inquiétude. J'aimerais savoir comment les agents immobiliers appartenant à votre association entrevoient la situation. Comment analysent-ils l'attitude des consommateurs? Que leur disent les consommateurs des projets qu'ils forment pour l'avenir? Sont-ils en train d'acheter à l'heure actuelle avant l'entrée en vigueur de la TPS? Attendent-ils, au contraire que la TPS soit entrée en vigueur? Les gens déterminent-ils leurs choix en fonction de la date magique du premier janvier? Ou l'économie est-elle si mal en point que les gens, dans l'incertitude la plus complète, osent à peine faire un pas, si même de former des projets?

**M. Gogal:** D'après les éléments qui m'ont été fournis, je crois que les gens ont effectivement décidé d'acheter avant l'entrée en vigueur de la TPS. Mais je suis surtout spécialisé dans les placements immobiliers de nature commerciale et il ne fait aucun doute que les investisseurs placent leur argent avant l'entrée en vigueur de la TPS. Le ministre des Finances et le Comité des finances leur avaient indiqué que la TPS, dont l'entrée en vigueur est prévue pour le premier janvier 1991, s'appliquerait de manière équitable à l'ensemble des produits et services.

[Text]

• 1700

If you take a look at investment real estate, which the president alluded to in his remarks as to far as apartments, there is a major concern with investors, because when you buy a commercial building or a retail strip shopping centre or an office building, you pay the tax when you buy it after January 1. You then charge a GST tax to your tenants and send in for a refund or a rebate on the difference between the portion you collected and the portion you paid, so in essence you get it back.

But on new apartment buildings we are going to have a major effect in this country since we are trying to make housing and rental accommodation more affordable to tenants. If I build a brand new apartment block next year and sell it to you and you pay your 7% GST, there is no rebate: rental accommodation for tenants is exempt from the GST. So it is going to create a major problem wherein investors are not going to be buying apartment blocks because they will not be on a par with other investment real estate. If you take a look at provinces where they have rent controls, it is going to have a major effect because you are not going to be able to increase your rents any way near absorbing or recovering this tax.

We can very easily see that in a few short years the people with existing apartment buildings, if they want to gouge tenants, that is probably a pretty good place to do it because very few new apartment blocks are going to be built since the majority of builders sell them to investors. We think it is going to have a major effect.

**Mr. Beauchamp:** The legislation just got through, but the regulations are still being written. The average consumer thinking of buying a house has not gone through the full calculation of what will be involved for him directly when that tax kicks in on January 1.

Those who are on the market now are doing their thing, probably with some degree of knowledge. But those who make that decision next year will probably be better informed since they will have another six months of information through the news media. But at this stage I do not believe the Canadian public is fully aware that they will be paying GST on an existing homes, on the services, on commission, on appraisal services, on financing services, legal services, moving services, and so on. They have not thought that out at this particular stage.

**Mr. Taylor:** Including registering title and that sort of thing.

**Mr. Beauchamp:** Yes, all of those things. Everything.

**Mr. Taylor:** I am not saying whether the tax is good or bad, that is the other debate. But do you think it would it be useful for consumers and for your industry that the tax be delayed for a year, that the implementation be delayed to give people more of an opportunity to make up their minds? Would it make any difference to you?

[Translation]

Songez aux placements immobiliers, évoqués par le président. Lorsqu'il a parlé d'immeubles d'appartements. Cela inquiète beaucoup des investisseurs car tout achat d'un immeuble commercial ou d'un centre commercial ou d'un immeuble de bureaux sera soumis à la taxe après le 1<sup>er</sup> janvier. Il faut alors, également, faire payer la TPS aux locataires et demander à l'administration le remboursement de la différence entre le montant de la taxe que vous avez perçu et le montant que vous avez payé. Ainsi, vous en êtes remboursé.

Mais, s'agissant de nouveaux immeubles d'appartements, tout cela va beaucoup affecter la situation de l'immobilier dans notre pays étant donné que nous essayons de mettre l'habitation et les logements locatifs à la portée des locataires. Si, l'année prochaine, je construis un nouvel immeuble d'appartements et que je vous le vends, vous allez régler les 7 p. 100 de la TPS et, cela, sans espoir de remboursement: les logements locatifs ne sont pas soumis à la TPS. Nous allons donc avoir un grave problème car les investisseurs ne vont pas vouloir acquérir des immeubles d'appartements, étant donné cette disparité par rapport aux autres investissements immobiliers. Prenez le cas des provinces qui ont instauré une réglementation des loyers. La TPS va avoir une très forte incidence car il ne sera pas possible d'augmenter les loyers afin de compenser les effets de la TPS.

On voit facilement que dans quelques années, les propriétaires actuels d'immeubles d'appartements, pourront exploiter leurs locataires, étant donné que très peu de nouveaux immeubles d'appartements vont être construits car c'est en général à des investisseurs que les constructeurs les vendent. Nous pensons que cela va peser sur le marché locatif.

**M. Beauchamp:** Le texte vient d'être adopté mais les règlements ne sont pas encore prêts. Le consommateur moyen qui envisage l'achat d'une maison n'est pas encore allé calculé complètement les effets qu'auront sur lui directement la taxe qui entrera en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier.

Ceux qui interviennent, actuellement, sur le marché, le font sans doute en connaissance de cause mais ceux qui interviendront l'année prochaine seront probablement encore mieux informés étant donné qu'ils auront eu 6 mois de plus pour s'informer et suivre l'évolution de l'actualité. À l'heure actuelle, je ne pense pas que le public canadien comprenne très bien qu'il devra payer la TPS sur l'achat de maisons déjà construites, sur les services, sur les commissions, sur les évaluations, sur les services bancaires et juridiques, sur les déménagements et ainsi de suite. Je ne pense pas qu'ils aient encore intégré l'ensemble de ces aspects-là.

**M. Taylor:** Y compris l'enregistrement des titres immobiliers et divers autres types de service.

**M. Beauchamp:** Oui, tous ces services-là seront taxés.

**M. Taylor:** Je ne me prononce pas sur la question de savoir si cette taxe est bonne ou mauvaise; c'est une autre question. Mais pensez-vous qu'il serait bon, dans l'optique des consommateurs et de votre propre secteur d'activité économique, de retarder l'entrée en vigueur de la taxe pendant un an afin de donner aux gens plus de temps pour se décider? Une telle mesure vous serait-elle utile?



## [Texte]

**Mr. Faraggi:** We are coming to the point right now where there are a lot of forces at play. We have a difficult political situation. We have very high interest rates. If there is any way that tax could be delayed a year for the dust to settle, I think it might be an advantage. I am expressing my own feelings here. We have not discussed this because we thought we were too far gone along this path to even envisage that it could be delayed.

Coming at a time when the problem is compounded by the Meech Lake situation, by 14.5% interest rates, maybe it is not the best time to bring a new force into play.

**Mr. Taylor:** I am interested to know what your prediction for 1991 will be. Most of your members, whether they be on the investment side or just in property sales, are making their living based on commissions that are sold. Is it going to be a rough year in 1991?

**Mr. Gogal:** There is no question. If you take a look at mortgage interest rates at 14.5% plus the GST after January 1, I think it is going to be one of the worst things that could possibly happen to this country.

• 1705

**M. Larrivée:** Messieurs et madame, dans vos commentaires, vous dites que les Canadiens et Canadiennes sont très peu informés sur la TPS, que la plupart d'entre eux ne savent même pas qu'il existe déjà une taxe cachée. Aujourd'hui, vous pensez que les Canadiens ne sont pas assez renseignés.

**M. Faraggi:** Ils sont peut-être renseignés sur l'existence de la taxe, mais pas nécessairement sur son impact sur les prix. Avec toute la publicité qui a été faite autour de la TPS, il y a très peu de gens qui ne savent pas ce que ce sera la TPS, mais ce qu'ils ne savent pas très bien, c'est de quelle façon elle va les affecter. Ce qu'ils savent un tout petit peu, c'est qu'elle remplace une autre taxe, mais dont ils ne connaissent pas vraiment la dimension.

**M. Larrivée:** Vous allez loin. Vous dites qu'en Ontario, le consommateur croit qu'il paie déjà la taxe de Mulroney lorsqu'on lui impose la taxe de vente provinciale. Donc, on peut penser que la population n'est pas informée. On va loin quand on dit, non seulement qu'ils ne connaissent pas la taxe de fabrication, mais aussi qu'ils la confondent avec une taxe provinciale.

**M. Faraggi:** C'est la raison qui nous fait dire qu'il aurait fallu que ce soit mieux connu du grand public.

**M. Larrivée:** On aurait dû donner beaucoup plus d'information.

**M. Faraggi:** Oui, on aurait dû donner plus d'information, et peut-être donner plus d'exemples concrets quant à l'effet actuel de la taxe fédérale. La TPS est censée remplacer une taxe qui, au début, devait être neutre au point de vue du revenu pour le gouvernement, et nous ne savons vraiment pas quel est son effet sur chaque objet que l'on achète.

**M. Larrivée:** Je comprends très bien. Vous dites que vous êtes intéressé à la proposition du gouvernement de mettre sur pied un bureau spécial pour informer la population. Vous dites aussi que votre association,

## [Traduction]

**M. Faraggi:** De nombreuses forces sont en présence. La situation politique est tendue. Les taux d'intérêt sont très élevés. Je pense qu'il serait effectivement bon de reporter d'un an l'entrée en vigueur de cette taxe afin de donner à la situation le temps de se décanter. Je m'exprime en cela à titre tout à fait personnel. Nous n'en avons pas parlé, au sein de notre association, car nous estimions que la situation était trop avancée pour envisager la possibilité d'un délai supplémentaire.

Ce n'est peut-être pas le bon moment pour introduire un élément nouveau alors que le problème est déjà compliqué par le débat sur le lac Meech et les taux d'intérêt à 14,5 p. 100.

**M. Taylor:** J'aimerais connaître votre avis sur l'horizon 1991. La plupart de vos membres, qu'ils soient spécialistes de l'investissement immobilier ou simplement vendeurs de maisons, dépendent des commissions versées à l'occasion des ventes. L'année 1991 va-t-elle être une année difficile pour eux?

**M. Gogal:** Sans aucun doute. Compte tenu des taux d'intérêt de 14,5 p. 100, plus l'entrée en vigueur de la TPS après le 1<sup>er</sup> janvier, je pense que nous allons avoir une des pires choses qui puissent se produire dans notre pays.

**Mr. Larrivée:** Ladies and gentlemen, in your comments you say that Canadians are very ill informed on the GST, that most do not even know that there is already a hidden tax. Today, you think that Canadians do not know enough.

**Mr. Faraggi:** They might know about the existence of the tax, but not necessary about its impact on prices. With all the publicity surrounding the GST, there are very few people who do not know what the GST is going to be, but what they do not know too much about is how it is going to be affecting them. What little they know is that it is going to be replacing another tax but they do not really know how far it is going to go.

**Mr. Larrivée:** You are going pretty far. You are saying that in Ontario the consumer thinks that he is already paying the Mulroney tax when he is paying the provincial sales tax. So one could assume the population is not informed. You are going pretty far when you say that not only do they not know about the manufacturer's sales tax, but they are also mixing that up with the provincial tax.

**Mr. Faraggi:** That is why we are saying that the public should have had better information.

**Mr. Larrivée:** It should have got a lot more information.

**Mr. Faraggi:** Yes, we could have given more information, and maybe given more concrete examples as to the real effect of the federal tax. The GST is supposed to replace a tax which, at the outset, was supposed to be revenue neutral for the government and we do not really know what its effect is on each one of the items that we purchase.

**Mr. Larrivée:** I understand very well. You say that you are interested in the government's proposal about setting up a special office to inform the population. You are also saying that your association, the Canadian Real Estate Association,



[Text]

l'Association canadienne de l'immeuble, a déjà exprimé son intérêt à contribuer aux travaux. Vous voudriez contribuer aux travaux d'un bureau d'information pour le consommateur. Vous ne pouvez pas aller directement au consommateur sans passer par un bureau. Vous ne pouvez pas donner plus d'information. Autrement dit, vous ne pouvez pas appuyer le gouvernement dans sa démarche d'informer la population.

**M. Beauchamp:** Il s'agirait de travailler avec le gouvernement pour ce genre de chose. Bien sûr, on peut l'expliquer, mais s'il y avait un bureau s'occupant spécifiquement des communications, on serait prêts à travailler conjointement avec lui pour faciliter tout ce processus.

**M. Larrivée:** Vous dites qu'il faudrait que d'autres intervenants informent la population.

**M. Faraggi:** Je crois que c'est plutôt dans le sens de ce que M. Beauchamp a dit. Nous voudrions aider le gouvernement et non nous faire les porte-parole du gouvernement vis-à-vis du public.

En ce moment, on est en train d'étudier l'application de la TPS. Nous sommes en contact avec des représentants du ministère pour arriver à trouver des formules valables. La première présentation qui avait été faite par le ministère à l'un de nos congrès avait été littéralement aberrante. On voyait qu'il y avait vraiment un manque de compréhension de la part du ministère, même vis-à-vis de notre travail. Nous offrons nos services pour aider le gouvernement plutôt que pour avoir un accès direct au public.

**M. Larrivée:** Vous parlez du marché des maisons de 450,000\$ et plus. Qu'est-ce que ce marché représente en pourcentage au Canada?

**M. Faraggi:** Je vais demander à M<sup>me</sup> Taylor de vous répondre parce qu'elle est plus au courant de nos statistiques.

• 1710

**Mrs. Taylor:** While we do not have actual numbers in terms of the houses that would be priced at over \$450,000, through the committee hearings we have undertaken this winter I think there is general recognition that this is not an outrageous house price in certain markets, Toronto being one. Vancouver has been moving in that direction, but is now beginning to fall off a bit.

As you are aware, the Minister of Finance stated in his technical documents and legislation that the rebate would apply to approximately 90% of new houses in Canada. Perhaps that statement is true, perhaps not; we do not have the research to verify it, one way or the other. However, it would have a significant impact in certain markets.

When we are dealing with housing markets we are dealing regionally and locally. Many people want to talk to us about a national housing market, but there is no such thing. Our markets are very regional in nature and very different, one from the other, so we would have to look at your question in relation to specific markets, in which the impact might be much more severe than in others, in relation to the total number of houses.

**The Chairman:** What is the average house price in Toronto?

[Translation]

has already shown an interest in helping with this work. You would like to contribute to setting up an information bureau for the consumer. You cannot go directly to the consumer without going through a bureau. You cannot give anymore information. In other words, you cannot support the government in its efforts to inform the population.

**Mr. Beauchamp:** We would have to work together with the government for that kind of thing. Of course, we can explain it, but if there were a bureau specifically set up for communications, we would be ready to work together with it to facilitate the whole process.

**Mr. Larrivée:** You say that others would have to be involved to inform the population.

**Mr. Faraggi:** I think it is rather in the sense that Mr. Beauchamp has just explained. We would like to help the government and not become the government's mouth piece vis-à-vis the population.

At this point, we are studying the implementation of the GST. We are in contact with departmental representatives to try to find valid formulae. The first presentation made by the Department at one of our meetings was literally off the wall. It was clear that the Department clearly did not understand even the work we do. We are offering our services to help the government rather than to get direct access to the public.

**Mr. Larrivée:** You said something about the market for houses costing \$450,000 and up. Percentage wise, what kind of a market is this in Canada?

**Mr. Faraggi:** I will ask Mrs. Taylor to answer because she is the one who knows our statistics best.

**Mme Taylor:** Nous n'avons pas vraiment de chiffres à ce sujet, mais d'après les audiences de nos comités cet hiver, l'on reconnaît qu'en général ce n'est pas un prix excessif surtout dans certains marchés, comme Toronto. Vancouver se dirigeait dans cette direction, mais ça se modère.

Comme vous le savez, le ministre des Finances a dit dans ses documents techniques et dans sa loi, que le remboursement s'appliquerait à environ 90 p. 100 des maisons neuves au Canada. Peut-être est-ce vrai, peut-être pas; nous n'avons pas fait les recherches qu'il faut pour vérifier dans un cas comme dans l'autre. Cependant, les répercussions seraient graves dans certains marchés.

Il ne faut pas oublier que les marchés domiciliaires sont régionaux et locaux. La plupart des gens veulent nous parler d'un marché domiciliaire national, mais ils n'existent tout simplement pas. Nos marchés sont de nature très régionale et très différents d'une région à l'autre et il nous faudrait donc étudier votre question à la lumière de marchés précis, où les répercussions peuvent être beaucoup plus graves que dans un autre, eu égard au nombre total des maisons.

**Le président:** Quel est le prix moyen d'une maison à Toronto?

## [Texte]

**Mrs. Taylor:** The average house price on the Multiple Listing Service, which covers resale houses and only those that go through the system, is between \$270,000 and \$280,000 at the moment and has not fallen significantly.

**The Chairman:** What is the average new house price?

**Mrs. Taylor:** I do not know.

**The Chairman:** The price is \$287,000.

**Mr. Boudria:** I thank you for briefing us on the price of new houses in Toronto, Mr. Chairman. I appreciate that immensely.

**Mr. MacLellan:** Especially that exact figure. I thought the price was higher than that.

**Mr. Boudria:** Yes. I thought it was \$287,046, but I thank you.

I happen to have some closeness to real estate as well because I am married to a real estate agent, but it is not a conflict of interest, Mr. Chairman. If lawyers can serve on the justice committee I have no apprehensions about asking questions on real estate.

I am wondering about the remarks you made at the beginning, when you said the consumer was not fully aware—I am paraphrasing what you said—of the GST and of removal of the preceding tax and so on and that people often confuse federal and provincial taxes. It is interesting to note that the federal government is sending some material in the mail with the alleged purpose of straightening out these misconceptions that people have. I have an example here of this wholesome truth that is published by the federal government. It is a pamphlet entitled "Some Straight-Forward Answers About the Goods and Services Tax and What It Means to You".

This pamphlet was sent all across Canada, and you may have seen a sample of it. I want to quote a section from it, but before I do so, I have a press release from the Canadian Home Builders' Association. When they appeared before the standing committee on finance on January 31, 1990, they issued the following press release: "Our calculation indicates that the price of a typical new house nationally will rise by \$3,000 or by 2%". All averages taken into consideration, that is their estimation of what the tax will do.

Yet this government publication says there will be no impact on housing affordability. That is rather contradictory, considering the Canadian Home Builders' Association says the price will go up. Real estate people, who I would think know the markets, say the price will go up, but the government seems to be that lonely voice in the wilderness saying the price will not rise.

It is also interesting that if you turn the pamphlet over to the other side, in français—and I notice that you have tremendous fluency in both languages; far better than mine, as a matter of fact—it says:

L'accès au logement ne sera pas compromis.

Du côté français, on parle de l'accès au logement et, du côté anglais, on parle du prix du logement. On ne dit même pas la même chose dans les deux langues.

## [Traduction]

**Mme Taylor:** La maison moyenne inscrite au *Multiple Listing Service* où sont annoncées les maisons pour la revente, et ce ne sont pas toutes les maisons qui y sont inscrites, va de 270,000\$ à 280,000\$ pour le moment et n'a pas diminué de façon notable.

**Le président:** Et le prix moyen d'une maison neuve?

**Mme Taylor:** Je ne le sais pas.

**Le président:** C'est 287,000\$.

**M. Boudria:** Merci de nous avoir renseigné sur le prix des maisons neuves à Toronto, monsieur le président. Vous ne saurez jamais à quel point j'apprécie.

**M. MacLellan:** Surtout ce chiffre très précis. Je croyais que le chiffre était plus élevé.

**M. Boudria:** Oui. Je croyais que c'était 287,046\$, mais je vous remercie quand même.

Je connais quand même un peu le domaine, puisque mon épouse est agente immobilière, mais il ne s'agit pas d'un conflit d'intérêt, monsieur le président. Si des avocats peuvent siéger au Comité de la justice, je n'ai aucune hésitation à poser des questions sur l'immobilier.

À propos de ce que vous disiez au début, que le consommateur n'est pas vraiment au courant, et je paraphrase, de la TPS et de la disparition de la taxe antérieure et ainsi de suite et que les gens ne font souvent pas la distinction entre les taxes fédérales et provinciales. Il est intéressant de noter que le gouvernement fédéral envoie par la poste certains renseignements supposément pour mieux renseigner les gens à ce propos. J'ai ici un exemple de la vérité vraie publiée par le gouvernement fédéral. C'est une brochure intitulée «Des réponses à vos questions au sujet de la taxe sur les produits et services».

Cette brochure a été distribuée partout au Canada et vous l'avez peut-être déjà vue. J'aimerais vous en citer une partie mais avant, j'ai un communiqué de presse de l'Association canadienne des constructeurs d'habitation. Quand ses représentants ont comparu devant le Comité permanent des finances le 31 janvier 1990, leur communiqué de presse se lisait: «nos calculs nous apprennent que le prix d'une maison neuve typique augmentera, à l'échelle nationale, de 3,000\$ ou 2 p. 100». Tenant compte de toutes les moyennes, voilà leur évaluation de ce que sera la répercussion de la taxe.

Cependant, dans ce journal du gouvernement on prétend que l'accès au logement ne sera pas compromis. C'est plutôt contradictoire, puisque l'Association canadienne des constructeurs d'habitation dit bien que les prix augmenteront. Les agents d'immeuble, qui connaissent les marchés, à mon avis, disent que les prix augmenteront, mais le gouvernement, cette voix criant seule dans le désert, prétend que les prix n'augmenteront pas.

Il est intéressant aussi de constater que si je retourne la brochure, de l'autre côté, en français, et je constate que vous êtes tout à fait bilingue, beaucoup plus que moi d'ailleurs, on y dit bien:

L'accès au logement ne sera pas compromis.

On the French side, you are talking about access to housing and on the English side you are talking about the price of housing. The same thing is not being said in both languages.



[Text]

• 1715

Est-ce que le consommateur est bien servi lorsque de la propagande de la sorte est émise par le gouvernement et distribuée au Canada? Est-ce qu'il n'y aurait pas moyen de mieux informer le consommateur pour qu'il sache au moins à quoi s'attendre le 1<sup>er</sup> janvier prochain au lieu de lui faire croire que des choses qui ne se produiront pas vont se produire?

**M. Faraggi:** Notre document fait justement ressortir le fait que nous ne connaissons pas du tout l'impact actuel de la taxe fédérale et que, par conséquent, nous ne pouvons pas juger s'il y aura augmentation ou non, toutes choses étant égales. Oublions l'effet du marché. Avec le degré de concurrence qu'il y a en ce moment sur le marché, on peut espérer qu'un constructeur ayant un inventaire de 10 ou 12 maisons à vendre voudra les vendre au plus vite et qu'il sera prêt à compenser une taxe contre l'autre, mais nous ne savons pas s'il y a vraiment compensation entre les deux taxes.

Ce document du gouvernement prétend que la TPS remplace exactement la taxe fédérale. Les documents que nous avons cités, qui viennent d'autres sources, prétendent que ce n'est pas le cas: 2 p. 100, 1.6 p. 100, 1.4 p. 100. Il semble y avoir un ballottage. On dit qu'on ne peut pas vraiment savoir quel est l'impact de la taxe fédérale sur le coût d'une maison actuellement. Cette étude semble ne jamais avoir été faite.

**Mr. Boudria:** But there are two basic issues at stake. As you already said, if the price of housing increases the number of potential customers decreases. This is only natural because the higher the price the fewer the number of people who have the income required to pay the mortgage. From what you have told us today there is in fact an impact on affordability. You indicated that you thought the price would go up.

Si le prix augmente, cela a un impact sur l'accès. Je prends la traduction infidèle du document. Dans les deux cas, il semble y avoir un impact.

Premièrement, il y a un impact sur le prix et, deuxièmement, cet impact sur le prix aura un impact sur l'accès au logement. Il me semble que l'un découle de l'autre. Tant et aussi longtemps qu'on bombardera le consommateur avec de la propagande au lieu de lui offrir des renseignements utiles, il ne sera pas prêt à prendre des décisions intelligentes. Il faut lui offrir de meilleurs renseignements que ceux qu'on lui offre aujourd'hui, et qui sont de la propagande gouvernementale.

**M. Faraggi:** Le document que vous nous montrez, à condition que la taxe fédérale soit égale à la TPS, serait ridicule si on parlait seulement des produits, mais il reste toujours les services. Le prix des services va augmenter. Nonobstant n'importe quoi, le prix des services est appelé à augmenter. Il y a tous les services auxiliaires qui sont le financement, l'arpentage, les frais juridiques, les frais notariés au Québec, les frais de courtage. Tout ceci sera assujéti à la TPS, et il y aura certainement une augmentation du prix des services, sinon du prix des produits. En ce qui concerne les produits, il y a le point d'interrogation que j'ai souligné tout à l'heure.

**M. Boudria:** Diriez-vous que la publicité du gouvernement est fausse?

[Translation]

Is the consumer being well served when that kind of propaganda is put out by the government and distributed across Canada? Is it not possible to inform the consumers better so they would at least know what to expect on January 1 next, instead of leading them to believe that things that are going to happen will not be happening?

**Mr. Faraggi:** Our document does point out the fact that we have no idea of the present impact of the federal tax and that we actually cannot say whether there is going to be an increase or not, all things being equal. Let's forget about the market place. With the kind of competition you have right now on the market, it can be expected that a builder with an inventory of 10 or 12 houses for sale will try to sell them as fast as possible and will be ready to play off one tax against the other, but we do not really know if there is a compensation effect between the two taxes.

This government document reports that the GST is an exact replacement for the federal tax. The documents we have quoted and that come from other sources say that this is not the case: 2%, 1.6%, 1.4%. There seems to be some shakiness. We are told that we cannot really know what the impact of the present federal tax is on the price of housing. It would seem that study was never done.

**M. Boudria:** Mais il y a deux questions fondamentales ici. Comme vous l'avez déjà dit, si le prix des maisons augmente, le nombre de clients potentiels diminue. Ce n'est que naturel puisque plus les prix sont élevés, moins il y a de gens qui ont les revenus nécessaires pour rembourser l'hypothèque. D'après ce que vous nous avez dit aujourd'hui, il y a, en réalité, des répercussions sur l'accès. D'après vous, le prix augmentera.

If the price goes up, it has impact on affordability. I am using the unfaithful translation in the document. In both cases there seems to be an impact.

First of all, there is an impact on the price and, secondly, this impact on the price will have an impact on accessibility. It would seem to me that one flows from the other. As long as we bombard consumers with propaganda instead of giving them useful information, they will not be ready to make intelligent decisions. They must be offered better information than what is being offered today and that is simply government propaganda.

**Mr. Faraggi:** The documents you are showing us, on condition that the federal tax is equal to the GST, would be true if we were only talking about products, but you still have the services side. The price of services is going to go up. Notwithstanding whatever, the price of services is going to increase. There are all the auxiliary services like financing, surveying, legal fees, notaries fees in Quebec, agents fees. All this is going to be subject to the GST and there will certainly be an increase in the price of services if not in the price of the product. As for the products, there is the question I raised earlier.

**Mr. Boudria:** Would you say that the government's advertising is false?



[Texte]

**Mrs. Feltham:** I think it is unfortunate that you were talking about housing over \$450,000 in your brief. I would like to know more about housing in the range of \$200,000, or what the majority of housing in Canada would be. Are you satisfied that builders will pass on the savings from the FST? Are you convinced that they will or will not go up?

**Mr. Faraggi:** This is where market forces will prevail. With the situation being what it is right now, we believe builders would pass on the entire federal sales tax to the consumer, except that we do not know whether that percentage is equal to the increase—now we are talking about new housing. But when it comes to resale, as I just mentioned before, there is bound to be an increase which is due to all the ancillary services that go with the purchase of a house. So that part of it is inescapable. There will be an increase there.

• 1720

**Mrs. Taylor:** Perhaps, in answer to your first question, I could just clarify the brief. We have spent very little time talking about houses over \$450,000 and a good deal of time talking about houses under \$350,000, which is your concern. I think the point we have made quite clearly is that the only way this committee can assess accurately whether there is a real impact on the cost of housing under \$350,000 is by determining whether the rebate formula is realistic.

**Mrs. Feltham:** My last question has to do with building sites. In the future a developer will have to charge the GST. However, if a person is selling and is not a developer, he will not have to charge the GST. Who do you think will buy these lots? Will the vendor have the pick up that 7%? Have you discussed building sites?

**Mr. Gogal:** I do not understand your question.

**Mrs. Taylor:** Are you talking about people building their own homes?

**Mrs. Feltham:** Yes.

**Mrs. Taylor:** Buying the land and housing separately?

**Mrs. Feltham:** Yes. In rural areas especially, people will buy a vacant piece of land and maybe years in the future will build a house on that land. A developer will charge GST, whereas a non-developer can sell it without a GST. Where do you see the effects on this? Did you feel it is a major concern?

**Mr. Gogal:** I personally would not think it is a major concern. I think if the developer buys, then, then obviously he is going to have to charge the tax. The purchaser, who will ultimately become the vendor of the property, would be paying it. There is no doubt about it. I cannot imagine why the developer would absorb the tax, why he would not charge it back to the person he is selling the home to.

**Mrs. Feltham:** Would he buy one that has GST on it, when he can purchase one without GST from a non-developer?

[Traduction]

**Mme Feltham:** À mon avis, il est malheureux que vous ayez soulevé la question de maisons coûtant plus de 450,000\$ dans votre mémoire. J'aimerais en connaître davantage sur l'habitation d'environ 200,000\$, ou ce que coûterait le gros de l'habitation au Canada. À votre avis, le constructeur fera-t-il profiter le consommateur des économies réalisées grâce à la GST? Êtes-vous convaincu que les prix augmenteront ou non?

**M. Faraggi:** C'est à ce niveau que joueront les forces du marché. Dans la situation actuelle, nous croyons que les constructeurs feront profiter pleinement les consommateurs des économies réalisées grâce à la disparition de la taxe de vente fédérale, sauf que nous ne savons pas si cette diminution est égale à l'augmentation et n'oublions pas qu'il s'agit ici de constructions neuves. Mais, en cas de revente, il y aura sans doute, comme je le disais tout à l'heure, une augmentation du prix, étant donné l'augmentation du prix de tous les services accessoires qui accompagnent l'achat d'une maison. On n'y coupera pas, il y aura augmentation.

**Mme Taylor:** Permettez-moi de vous offrir quelques éclaircissements touchant les arguments présentés dans notre mémoire. Nous ne nous sommes guère penchés sur les maisons coûtant plus de 450,000\$ mais, en revanche, nous avons accordé beaucoup d'attention aux maisons coûtant moins de 350,000\$, c'est-à-dire aux maisons qui vous intéressent particulièrement. À notre avis, le comité ne pourra vraiment connaître les effets de la TPS sur les maisons de moins de 350,000\$ qu'en cherchant à savoir si le dispositif de remboursement constitue une mesure réaliste.

**Mme Feltham:** Ma dernière question a trait aux terrains à bâtir. À l'avenir, le promoteur immobilier devra percevoir la TPS. Mais la personne qui vend un terrain, sans pour cela être promoteur, n'aura pas à percevoir la TPS. Or, qui, d'après-vous, va acheter ces terrains? Le vendeur devra-t-il percevoir ce 7 p. 100? Avez-vous examiné le cas des terrains à bâtir?

**M. Gogal:** Je ne comprends pas très bien votre question.

**Mme Taylor:** S'agit-il des personnes construisant elles-mêmes leurs maisons?

**Mme Feltham:** Oui.

**Mme Taylor:** En achetant le terrain séparément?

**Mme Feltham:** Oui. Dans les zones rurales il est fréquent de voir les gens acheter un terrain et y bâtir, une maison des années plus tard. Le promoteur perçoit la TPS mais quelqu'un qui n'est pas promoteur peut vendre le terrain sans percevoir la TPS. Qu'en est-il, d'après vous? Doit-on s'arrêter à cet aspect de la question?

**M. Gogal:** À mon avis, il n'y a pas lieu de s'en inquiéter. Je pense que si c'est un promoteur qui achète les terrains, eh bien il devra acquitter la taxe. La taxe sera en fait acquittée par l'acheteur, c'est-à-dire celui qui en définitif vendra la propriété. Cela ne fait aucun doute, je ne vois pas pourquoi ce serait le promoteur qui en ferait les frais, pourquoi il ne récupérerait pas la taxe auprès de la personne à qui il vendra en définitive la maison construite.

**Mme Feltham:** Mais achèterait-il une maison frappée de la TPS alors qu'il peut en acheter une, à quelqu'un qui n'est pas promoteur, et échapper à cette taxe?

[Text]

**Mr. Gogal:** I would not think so.

**M. Robitaille (Terrebonne):** Permettez-moi de souhaiter la bienvenue aux témoins. Je tiens à préciser au Comité que j'ai déjà été membre de l'Association canadienne de l'immeuble. Ayant évolué dans le domaine, si M. Boudria a l'impression d'être en conflit d'intérêts, j'ai l'impression de l'être encore davantage.

**M. Boudria:** Non, je n'ai pas cette impression, pour les raisons que j'ai évoquées tout à l'heure. Pas du tout.

**M. Robitaille:** D'ailleurs, mon épouse a encore son permis dans le domaine de l'immobilier.

On sait fort bien qu'en 1985, 1986 et 1987, le marché de l'immobilier a connu des années glorieuses. Dans la région de Montréal, les maisons se sont bien vendues, le marché a été très actif, et les maisons ont pratiquement doublé de valeur en trois ans.

Le domaine immobilier, d'après ce que j'en connais, est cyclique. Il arrive un moment où les maisons ne peuvent plus continuer d'augmenter de 15 ou 20 p. 100 par année; il y a une limite. Depuis 1988-1989, on connaît une fin de cycle dans l'immobilier. L'immobilier a atteint une certaine saturation et on connaît un certain ralentissement que vous semblez attribuer aux taux d'intérêt. Vous dites que si, en plus, on impose la TPS, 1991 sera une année difficile.

• 1725

La majorité de vos membres sont des agents immobiliers. On sait fort bien que les deux dernières années ont fait en sorte que beaucoup d'agents immobiliers n'ont pas tenu le coup. Je pense que vous avez perdu une bonne partie de vos membres. C'est ce qui se produit chaque fois que le marché devient de plus en plus difficile. Les pros restent en place et les autres retournent dans d'autres domaines.

J'ai senti tout dernièrement qu'on utilisait un peu la TPS. On met des annonces dans les journaux pour dire: Dépêchez-vous d'acheter votre maison avant que la TPS arrive; c'est le temps de l'acheter. On modifie un peu la planification du consommateur quant à son accession à la propriété en disant: Dépêchez-vous d'acheter maintenant avant que la TPS arrive; vous allez économiser. Certains agents immobiliers, qui trouvaient les temps plus difficiles, ont pu augmenter jusqu'à un certain point leur volume de vente en utilisant cet argument pour fermer des ventes, comme on dit.

Est-ce que votre association est au courant de cette situation qui risque de créer quelque chose d'illusoire? On réactive le marché en se servant de la TPS, mais on risque de créer un vide après la mise en place de la TPS, à partir du 1<sup>er</sup> janvier 1991. Est-ce que votre association est au courant de ces pratiques?

**M. Faraggi:** Notre association est effectivement au courant de ceci, mais elle ne peut pas légiférer sur les programmes de marketing, à moins qu'ils soient contraires à notre code de déontologie. Si les agents essaient d'utiliser certains arguments plus ou moins bons pour promouvoir leur produit, tant qu'il n'y a pas de fausse représentation qui peut vraiment être identifiée comme telle, nous n'y pouvons rien. Nous sommes en train d'en discuter, et nous ne connaissons pas vraiment nous-mêmes l'impact réel de cela.

[Translation]

**M. Gogal:** Probablement que non.

**Mr. Robitaille (Terrebonne):** Allow me to welcome the witnesses. Let me state that I am a past member of the Canadian Real Estate Association. Considering my past activity in the field, I feel an even greater conflict of interest than the one Mr. Boudria spoke of a little earlier on.

**Mr. Boudria:** No, for the reasons I stated before, I do not have that feeling at all.

**Mr. Robitaille:** In fact, my wife still has her real estate licence.

We know that 1985, 1986 and 1987 were, for the real estate market, peak years. In the Montreal area, the housing market was very active and the value of houses had just about doubled within 3 years.

As far as I can tell, the real estate market is a cyclical one. There comes a time when houses can no longer increase in value by 15% or 20% a year. There seems to be a limit to that sort of thing. The real estate cycle ended in 1988-1989. The real estate market is saturated to a certain extent and has slowed down. To you, this slow down seems to be due to the rise in interest rates. According to you, the implementation of the GST will, when added to the interest rates, make of 1991, a very difficult year.

Most of your members are real estate agents. As you well know, the last two years have been difficult and many real estate agents have had to drop out. I believe that you have lost quite a few of your members. This happens everytime the market softens. The professionals remain but the others have to turn to something else.

Lately, I felt that the GST was being used for purposes other than that for which it was intended. Ads have appeared in the newspapers to tell the buying public: Hurry up and buy before the GST is implemented; now is the time to buy. By telling the consumer to buy now before the advent of the GST; by telling him to buy now in order to save, you seek to change the consumer's home ownership plans. Some real estate agents who found the going tough, have been able to increase their sales by using that very argument to close their deals, as they say.

Is your association aware of this situation that is likely to create a sort of bubble? You stoke the market by invoking the GST, but the bubble might well burst after the implementation of the GST in January of 1991. Is your association aware of these practices?

**Mr. Faraggi:** Our association is indeed aware of this but it is not in the position to regulate marketing practices as long as these practices are not contrary to our code of ethics. If certain real estate agents try to promote their sales by invoking borderline arguments, there is nothing we can do unless they are guilty of misrepresentation or misleading advertising. We are currently discussing the issue but we do not know the full extent of that situation.

[Texte]

**M. Robitaille:** Vous savez que ces pratiques existent. Vous savez que cela se produit. Vous dites dans votre mémoire que les ministères des Finances et du Revenu national vous ont appris qu'il fallait absolument faire la part des divers secteurs si vous vouliez que tous les intéressés, notamment les consommateurs, comprennent comment la TPS les touchera. Vous semblez faire une allusion assez précise au fait qu'il est important que les choses soient dites comme elles le sont afin de ne pas créer des situations. . . Si vous êtes au courant de cette situation, avez-vous mis vos membres en garde contre la situation que cela pourrait créer après le 1<sup>er</sup> janvier 1991?

Si on dit aux gens de se dépêcher d'acheter avant le 1<sup>er</sup> janvier 1991 pour économiser, il risque de se produire une chose: celui qui n'aura pas acheté avant le 1<sup>er</sup> janvier 1991 se dira peut-être qu'il n'a plus les moyens d'acheter une maison.

On crée une illusion, ce qui risque de créer par la suite, pendant un certain temps, une espèce de vide qu'on attribuera à la TPS, mais qui, au fond, sera davantage attribuable à l'attitude qu'on aura eue avant la mise en application de la TPS. Comprenez-vous?

**M. Faraggi:** Je suis d'accord avec vous. Nous faisons de notre mieux, par l'entremise de nos publications, pour remédier à cela, mais qu'est-ce qui empêche une compagnie boursière ou Merrill Lynch de promouvoir un certain stock plutôt qu'un autre? Nous n'avons pas le contrôle de la publicité ou de la représentation, tout comme dans le cas d'une compagnie qui fait la promotion d'une action boursière.

**Mr. Taylor:** I would like to pursue just for a minute the consumers information office and your thoughts here in which you talk about assistance and co-operation, that sort of thing. I have some concern, as it has been presented to us by some other witnesses, that the consumers information office, to do the job properly, would be too expensive, and that if it is only able to provide information to consumers then perhaps it is money that is not well spent at this time by the government. When you are talking about information to the general public, to the consumers, are you talking in general terms or are you talking from the industry's perspective on housing? What sort of information would be useful to consumers at this time about FST and GST for housing that government or your industry could pass on to people? What would be useful there?

[Traduction]

**Mr. Robitaille:** You know that this is going on. You know that this is happening. In your brief, you state that the Ministers of Finance and National Revenue have told you that it was imperative that the various sectors of our economy each do their part in order that the Canadian public, and more particularly the consumer, understand the impact of the GST.

You seem to imply quite clearly that things should be out in the open so as to avoid creating situations. . . You are aware of the situation but have you cautioned your members with respect to the situation that might arise after January 1991.

If you tell people to hurry up and buy before January 1991, in order to save, the following may happen: Those who did not buy before January 1991 might end up deciding that they cannot afford a house at all. So, in effect, an illusion is being created and that may, after the implementation of the GST, cause the real estate market to sag with that tendency being attributed to the GST whereas it will redo less to the GST than to the attitude of certain people prior to the implementation of the tax. Do you follow me?

**Mr. Faraggi:** I agree with you. We are doing our best to remedy that situation by means of the various publications we put out. But what is to prevent the stockbroker such as Merrill Lynch from promoting a certain stock rather than another? We do not have the means of controlling advertising or the way the market is represented anymore than the investment dealers association would control the marketing of a given stock.

**M. Taylor:** Permettez-moi de reprendre un moment le sujet du Bureau d'information des consommateurs. Vous parlez, dans votre mémoire, du besoin d'aide et de coopération. Plusieurs des autres témoins nous ont dit, et je reprends à mon compte l'inquiétude qu'ils ont manifesté à cet égard, qu'un Bureau d'information des consommateurs coûterait très cher, dans la mesure où on entendait le doter des moyens nécessaires, et que dans la mesure où sa seule tâche serait d'informer les consommateurs, on pourrait peut-être trouver de meilleurs moyens de dépenser les deniers publics. En ce qui concerne l'information du public, des consommateurs, cela s'entend-il de manière générale ou dans l'optique de l'industrie de la construction? Quels sont les renseignements que le gouvernement ou les milieux de l'immobilier pourraient transmettre aux consommateurs en ce qui concerne la TVF ou la TPS? Quels seraient les éléments utiles à transmettre?

• 1730

**Mrs. Taylor:** Mr. Taylor, I think the basic process of how the GST is handled. . . for example, in the sale of a new house, what services are taxable in relation to the resale of an existing house, because the house itself is tax exempt sale,

**Mme Taylor:** Monsieur Taylor, il s'agirait d'expliquer les divers aspects de la TPS et, par exemple, la différence entre la taxe due sur la vente d'une nouvelle maison et celle qui serait due lors de la revente d'une maison déjà bâtie. Comme



[Text]

and how the consumer can deal with that kind of thing. I think this will be a very necessary part of awareness raising when it comes to purchasing a house. Because we have as many members as we do and they are in direct contact with the consumer, I think we probably have a very good way of helping out with this kind of information.

Also in our experience with other publications that have been put out recently that affect our industry with respect to the GST, we have demonstrated how consultation with the industry before the information was provided would have provided a better product and ultimately did for the target group. There is no reason why that should not be true with consumers as well.

**Mr. Taylor:** I know real estate agents are very good about providing information to the home buyer, people they are looking for, and I would assume that a fair bit of that information would be transferred automatically. The agent would say that they have so much on the commission, so much on this, that and the other thing.

Are we not talking in housing industry here about a long-term educational process? I may have bought a house two years ago and I will not buy another one for 10 years from now. When I go to purchase that house 10 years from now, will that information not be as important then as it is now or are we talking about a short-term thing, i.e., that people would get to know this in the next couple of years, they will be smarter, and that is it? I am wondering whether we are talking about a long-term office here. Are we? I think we are talking about something that is ongoing and will not be there just for a short period of time.

**Mr. Beauchamp:** So that people will get to know it. It is like the metric system. Initially nobody understands it and it is total chaos, but as time goes on people can relate to 0 and 32 and all the rest of it and start converting. You hear it here and there, and in this case it would be the same thing. They will hear it from the neighbours. They will hear it from other people and families who go through this sort of thing. Over a 10-year period surely the public will be much more cognizant of the elements they have to pay tax on.

**Mr. Taylor:** A house is likely the largest purchase that a consumer will ever make.

**Mr. Beauchamp:** In most cases. Precisely.

**Mr. Taylor:** The consumer information office has been meant to have a look at a number of things. Consumers are concerned about the price of a box of Tide going down, for example. I have talked about a purchase of eavestroughs to repair your house. You might only do that once in your lifetime. A refrigerator for your house—you might only do that once every 15 years. Most consumers will not be making these major purchases in the next year—the house being the major of major purchases.

I was trying to determine what type of information would be useful to the consumer over this long period of time, and I think I have my answer.

[Translation]

il conviendrait de bien expliquer que cette dernière n'est pas soumise à la TPS. Je pense que ces divers aspects de la question méritent d'être exposés. Notre association a beaucoup d'adhérents et nos membres entretiennent un contact direct avec le consommateur. C'est pourquoi je pense que nous sommes bien placés pour transmettre ce genre d'information.

Notre expérience d'autres publications publiées récemment qui touchent notre industrie en relation avec la TPS montre que la consultation entre les divers groupes intéressés mène à l'amélioration des produits et je pense que cela serait également vrai des informations que nous serions en mesure de porter devant le consommateur.

**M. Taylor:** Je sais que les agents immobiliers sont passés maîtres dans l'art d'informer l'acheteur éventuel et je pense qu'une bonne part de l'information dont vous avez parlé tout à l'heure est déjà transmise par ce biais. J'imagine que l'agent immobilier révélera à l'acheteur éventuel l'incidence de la TPS sur les divers éléments du prix d'achat.

Mais ne s'agit-il pas d'une sorte de pédagogie à long terme? Peut-être ai-je acheté une maison il y a deux ans et n'en n'achèterai pas une autre avant 10 ans. Dans 10 ans, cette information, aura-t-elle conservé toute son importance ou s'agit-il plutôt d'un phénomène à court terme? Dans quelques années, peut-être que tout le monde sera au courant de cet aspect de la question. S'agit-il de créer un service d'information à long terme? Je pense qu'il s'agit d'un service permanent et non pas d'un service provisoire.

**M. Beauchamp:** Afin que tout le monde puisse prendre connaissance des tenants et aboutissants de cette nouvelle taxe. C'est un peu comme l'instauration du système métrique. Au début, personne ne comprend et c'est la pagaille, mais avec le temps, les gens commencent à s'habituer au degré 0 et au degré 32 et commencent à opérer mathématiquement la conversion nécessaire. On vous en touche un mot ici, on vous en touche un mot là et, bientôt, tout le monde se met au courant. Je pense que dans 10 ans, le public comprendra beaucoup mieux les divers éléments soumis à la nouvelle taxe.

**M. Taylor:** Pour un consommateur, l'achat d'une maison est souvent la dépense de toute une vie.

**M. Beauchamp:** C'est effectivement vrai dans la plupart des cas.

**M. Taylor:** Il était prévu que le Bureau d'information du consommateur s'occuperait d'un certain nombre de questions. Le consommateur, par exemple, se demande si le prix d'une boîte de Tide va baisser. J'ai parlé, par exemple, de l'achat de gouttières pour réparer une maison. Peut-être est-ce un achat qu'on ne fait qu'une fois dans sa vie. J'ai parlé, par exemple, de l'achat d'un réfrigérateur, article qu'on ne change peut-être que tous les 15 ans. La plupart des consommateurs ne vont pas faire de tels achats au cours de l'année suivante. Je rappelle que l'achat d'une maison est le plus important des achats importants.

J'essayais de voir un peu le genre d'information qu'il conviendrait, à terme, de fournir au consommateur et je pense détenir la réponse.

[Texte]

**Mrs. Taylor:** Earlier Mr. Taylor was asking about how our members felt, and asked a question about delaying the implementation of the tax for a year. You also talked about how they felt about taxation—at least that is the way I am interpreting your question.

I would just like to make the point for the members of the association. They are very concerned about tax on tax on tax, which is associated with real estate. It is not only federal tax, but we have a huge proportion of... for example, there are property taxes in different municipalities, which are used to support education and other worthy causes. We have recent legislation in the province of Ontario that permits lot levies to be levied against builders of new houses. We have a land transfer tax in Ontario. We have a property purchase tax in British Columbia, which is the same thing. Our concern goes much the beyond the GST, which is just one more straw to break the camel's back, as we said to the finance committee in September. The concern of our members primarily with taxation is that without any apparent co-ordination or consideration, there is this huge burden of tax that is being applied constantly to real estate. There seems to be no end to it. That is their real concern.

• 1735

**Mr. Boudria:** The question I want to ask follows along that general theme. You just referred to lot levies. Here in Ottawa—Carleton there is now a regional lot levy. There is also a proposal to have a school lot levy and so on. All of these things, of course, add to the cost of housing.

If a developer builds a house and pays for these lot levies... It is collected sometimes in two different ways, sometimes at the time of subdivision and in other regions at the time of the building permit. There are two different ways, at least in Ontario—two different ways in my own riding. Regardless, it is incorporated as part of the cost when the home is being sold. Is it your understanding that the GST is applied on the total amount, including lot levies that may be buried inside the cost of the home? Would I be correct in saying that? I will just give you a fictitious example. If you sell a home for \$200,000, and there is \$10,000 worth of lot levy, you can invoice your purchaser \$200,000 minus \$10,000 on which there is no tax, and you will pay the GST on the remainder.

**Mrs. Taylor:** No, I do not think that was ever intended.

**Mr. Boudria:** So you will have to charge the GST on the whole amount, even if the developer has paid a lot levy as a portion of the cost of constructing the home.

**Mrs. Taylor:** As far as the consumer is concerned, the home is the total package price—the end price—and the GST rebate is applied on that price, as we understand it.

[Traduction]

**Mme Taylor:** Tout à l'heure, M. Taylor cherchait à connaître le sentiment de mes adhérents et il nous a demandé ce que nous pensions de l'idée de retarder d'un an la mise en oeuvre de la nouvelle taxe. Vous nous avez également interrogé quant à leurs attitudes à l'égard de la fiscalité—c'est du moins la manière dont j'ai interprété votre question.

Je tiens à dire ceci au nom des membres de notre association. Ils s'inquiètent beaucoup de toutes ces taxes qui viennent s'ajouter les unes aux autres et qui frappent particulièrement durement l'immobilier. Il ne s'agit pas seulement de la taxe fédérale mais aussi de toutes ces... Il y a, par exemple, les impôts fonciers des municipalités qui servent à entretenir le système scolaire et diverses autres causes tout à fait estimables. Selon des dispositions récemment adoptées par l'Ontario, le constructeur d'une nouvelle maison doit acquitter d'une redevance sur le terrain à bâtir. L'Ontario prévoit également le versement d'un droit de cession immobilière. La Colombie-Britannique a une taxe sur les achats immobiliers, ce qui correspond à peu près à la même chose. C'est dire que nos inquiétudes ne se limitent pas à la TPS qui, ainsi que nous l'avons dit devant le Comité des finances au mois de septembre, n'est qu'une autre goutte qui risque de faire déborder le vase. Ce qui inquiète nos membres c'est cette lourde fiscalité qui frappe l'immobilier de manière un peu désordonnée et irréfléchie. On n'en finit pas de payer des taxes et c'est cela qui préoccupe le plus nos adhérents.

**M. Boudria:** Ma question va dans le même sens. Vous venez de parler de tous ces prélèvements. Ici, dans la région de Ottawa—Carleton, on vient d'imposer un prélèvement régional sur les terrains à bâtir. On envisage également d'instaurer un prélèvement sur les terrains à bâtir en faveur des écoles. Bien sûr, tout cela fait augmenter le prix de la construction.

Si un promoteur construit une maison et s'acquitte de ses prélèvements à bâtir... Ces prélèvements peuvent être perçus de deux manières différentes, parfois à l'étape du lotissement et, dans d'autres régions, lors de la délivrance du permis de construire. Ces deux manières sont utilisées en Ontario et dans ma propre circonscription. Quoi qu'il en soit, le prélèvement est bien sûr intégré au prix de vente de la maison. D'après vous, la TPS va-t-elle frapper l'ensemble du prix de vente qui incorporera les divers prélèvements sur les terrains à bâtir? Est-ce exact? Permettez-moi de vous donner un exemple inventé de toutes pièces. Disons que vous vendiez une maison au prix de 200,000\$, avec un prélèvement de 10,000\$ sur le terrain à construire. Vous pouvez ainsi facturer votre acheteur la somme de 200,000\$ moins les 10,000\$ qui sont exemptés d'impôt et acquitter la TPS sur le solde.

**Mme Taylor:** Non, je ne pense pas que c'est ce qui était prévu.

**M. Boudria:** Ainsi, il va falloir acquitter la TPS sur l'intégralité du prix de vente, même si le promoteur a déjà acquitté le prélèvement sur les terrains à bâtir et que cela a été intégré au coût de la construction.

**Mme Taylor:** Pour le consommateur, le prix de vente est resté le prix final et le remboursement de la TPS se fera en fonction de ce prix-là. C'est du moins ce qui, selon nous, a été prévu.



[Text]

**Mr. Boudria:** The point I am making to you, Madam, is that a lot levy is a tax.

**Mr. Gogal:** The answer is that it could be, yes. If the developer buys the land and pays the local improvement charges up front and the lot levy, and when he turns around and sells the home for \$200,000, hopefully—I should not say hopefully, but normally—he would probably have all of that encompassed into the price he sells to the consumer.

**Mr. Boudria:** But the point I am making is that in fact the GST will not be applied only on the cost of the material and the cost of the service; it will also be applied against the municipal and provincial taxes built into those lot levies, because a lot levy is a municipal tax or a school tax by another name. It is a tax levied up front.

In Ontario there are two different ways of administering it basically. You will pay, say, \$500 for the building permit, and they tell you that before they will give you the piece of paper, you owe them another \$10,000. You ask what it is for, and it is to pay for the arena the people living in that house will ask to be built three years down the road. That is what you pay. So that is in fact an up-front tax.

You are saying, I think, that you will pay the GST on municipal or other taxes. The concept of that is something to be concerned about—I think it is just developing from this conversation—because it is rather unprecedented anywhere else in other products that are sold. That same kind of issue just would not be there. I think it is particular to your industry, and I invite you to think about that, if you have not already made representation with regard to that particular component of it.

**Le vice-président:** J'aimerais faire une mise au point. Ma réaction est attribuable au fait que cela ne se passe pas tout à fait de cette façon dans la province de Québec. C'est une autre marque de la société distincte.

• 1740

**M. Boudria:** C'est peut-être cela, monsieur le président suppléant.

**M. Faraggi:** Cela se passe quand même, parce qu'il y a une taxe de mutation chez nous.

**Le vice-président:** Oui, mais elle est beaucoup moins importante.

**M. Faraggi:** Elle est beaucoup moins élevée, mais le principe est toujours là: cela fait taxe sur taxe.

**Le vice-président:** La taxe de mutation sert à régler tous les transferts de dossiers au niveau des bureaux d'enregistrement.

**M. Faraggi:** Je parle de la taxe municipale de mutation; je ne parle pas de la taxe d'enregistrement.

**Le vice-président:** La taxe de mutation sert, en principe, à effectuer tous les changements de dossiers au niveau municipal.

**M. Faraggi:** Oui, au niveau municipal, mais c'est quand même une taxe municipale.

[Translation]

**M. Boudria:** Mais, madame, les prélèvements sur les terrains à bâtir constituent une taxe.

**M. Gogal:** Il pourrait effectivement en être ainsi. Si le promoteur achète le terrain et règle, au départ, les frais d'amélioration locales directement et le prélèvement sur les terrains à bâtir, lorsqu'il entreprend de vendre la maison, disons pour 200,000\$, tout ces frais-là seront probablement compris dans le prix de vente qu'il demande à l'acheteur.

**M. Boudria:** Mais ce que je cherche à établir c'est que la TPS ne s'appliquera pas seulement au coût des matériaux et des services mais également aux taxes municipales et provinciales que représentent ces prélèvements sur les terrains à bâtir étant donné que ces prélèvements sont, malgré leur appellation, des taxes municipales ou scolaires. Il s'agit d'une taxe prélevée dès les débuts de l'opération.

En Ontario, il y a deux manières d'opérer ce prélèvement. Au départ, vous allez régler, disons 500\$, pour le permis de construire, puis avant de vous délivrer ce permis, on vous demandera encore 10,000\$. Et si vous demandez à quoi correspond cette somme, on vous répond que c'est pour contribuer à la construction de l'ensemble récréatif que réclameront, dans trois ans, les personnes qui aménageront dans la maison que vous cherchez à vendre. C'est à cela que correspond cette somme. Il s'agit donc d'une taxe prélevée dès le départ.

D'après vous, vous acquitteriez la TPS sur les taxes municipales et autres. L'idée est assez inquiétante car il n'en est pas ainsi pour les autres produits vendus. Cela constitue un peu un cas unique. Ce problème est propre à votre domaine d'activité et je vous demande de réfléchir à la situation dans la mesure où vous n'avez pas encore fait valoir vos arguments sur ce point.

**The Vice-Chairman:** I would like to clarify something. My reaction is due to the fact that that is not the way things are done in Quebec. This is one more sign of a distinct society.

**Mr. Boudria:** Maybe that is it, Mr. Acting Chairman.

**Mr. Faraggi:** That happens anyway, because we have a transfer tax.

**The Vice-Chairman:** Yes, but it is a lot lower.

**Mr. Faraggi:** It is a lot lower, but the principle is still there: It is taxing a tax.

**The Vice-Chairman:** The transfer tax pays for all the transfers of documents in the registration offices.

**Mr. Faraggi:** I am talking about the municipal transfer tax; I am not talking about the registration tax.

**The Vice-Chairman:** In theory, the transfer tax pays for all the changes in documentation at the municipal level.

**Mr. Faraggi:** Yes, at the municipal level, but it is still a municipal tax.



[Texte]

**Le vice-président:** Oui, mais elle n'est pas du même ordre que celle que mentionnait M. Boudria.

**M. Boudria:** Monsieur le président, en Ontario, il n'est pas exagéré de parler de frais de lotissement de 10,000\$. C'est tout à fait possible. Dans la Municipalité régionale d'Ottawa—Carleton, c'est maintenant 7,000\$ ou 8,000\$, et ce n'est pas là que c'est le plus cher. Ce n'est pas exagéré.

**Le vice-président:** Dans le cas de la taxe de mutation, pour une maison de 100,000\$, on parle de 200\$, 300\$ ou 400\$. Ce n'est pas du même ordre d'importance.

**M. Boudria:** J'aimerais revenir au même point au risque d'insister. Avez-vous l'intention de demander qu'au moins les frais de lotissement soient soustraits du coût avant l'application de la TPS? Si on ne change pas cela, il y aura une taxe fédérale sur une taxe municipale. Sur des frais de lotissement de 10,000\$, il y aurait 700\$ de TPS. C'est un montant important pour un consommateur qui n'a pas acheté en anticipant la taxe.

**M. Faraggi:** À part la taxe de mutation, nous avons des taxes similaires au Québec. Il y a la taxe de subdivision, qui est de l'ordre de 10 p. 100. Quand on veut subdiviser un lot, il y a une taxe à payer pour les parcs futurs de la municipalité.

**M. Boudria:** En Ontario, c'est 5 p. 100, je pense.

**M. Faraggi:** Cela peut être payé en argent ou en terrain qui est remis à la municipalité.

**M. Boudria:** On vient d'aborder un nouvel élément. Il vaudra la peine d'en parler au moment de nos recommandations. Si le consommateur paie une taxe fédérale sur les frais de lotissement, c'est injuste. Il est injuste que le consommateur doive payer la taxe fédérale sur une taxe municipale. C'est un élément dont on pourrait parler dans notre rapport.

**Le vice-président:** Monsieur parlait de la taxe de mutation. La taxe de mutation est imposée par la municipalité pour effectuer tous les transferts de dossiers ou de titres, pour mettre dans l'ordinateur le nom du nouveau propriétaire, pour envoyer les comptes de taxes. À mes yeux, c'est une taxe qui sert à payer un service municipal. D'après le projet de loi sur la TPS, les services municipaux ne sont pas assujettis à la TPS. Il ne faut pas oublier que la taxe de mutation sert à payer un service municipal. J'ai posé la question au chercheur, et il est en train de vérifier.

**M. Boudria:** Est-ce que notre chercheur pourrait obtenir du ministère des Finances des précisions sur la question des frais de lotissement? Il s'agit d'un montant considérable dans le cas de certaines municipalités. Si le gouvernement veut que la TPS s'applique aux frais de lotissement, il faudra au moins lui recommander dans notre rapport de changer d'idée à ce sujet, pour que le consommateur soit exempté d'une chose qui serait, à mon avis, très, très régressive.

• 1745

**Le vice-président:** Ce sera une excellente question à poser au ministre qui sera ici la semaine prochaine.

**M. Boudria:** Encore une fois, j'aimerais que ses fonctionnaires soient au courant de la question à l'avance pour qu'on puisse nous donner une réponse finale au moment où le ministre sera des nôtres.

[Traduction]

**The Vice-Chairman:** Yes, but it is not of the same nature as what Mr. Boudria was mentioning.

**Mr. Boudria:** Mr. Chairman, in Ontario, it is no exaggeration to talk about \$10,000 lot expenses. It is quite possible. In the Ottawa—Carleton regional municipality, it is now up to \$7,000 or \$8,000 and that is not where it is the most expensive. This is no exaggeration.

**The Vice-Chairman:** In the case of a transfer tax, for a \$100,000 house, you are talking \$200, \$300 or \$400. It is not even in the same ballpark.

**Mr. Boudria:** I would like to try again at the risk of flogging a dead horse. Do you intend to ask that at least development costs be subtracted from the cost before implementation of the GST? If that is not changed, you are going to have a federal tax on top of a municipal tax. On a \$10,000 development fee, you are going to be adding on an extra \$700 of GST. That is a big amount for the consumer who was not figuring on the tax at the time of purchase.

**Mr. Faraggi:** Besides the transfer tax, we have taxes like that in Quebec. There is the subdivision tax of something like 10%. When you want to subdivide a lot, you have a tax to pay for the future parks in the municipality.

**Mr. Boudria:** I think it is 5% in Ontario.

**Mr. Faraggi:** That can be paid in money or as a parcel of land that you give to the municipality.

**Mr. Boudria:** We are in to something new here. It would be worth talking about that when we come up with our recommendations. If the consumer is paying a federal tax on development fees, that is unfair. It is unfair to have the consumer paying a federal tax added on to a municipal tax. That is an element that we can talk about in our report.

**The Vice-Chairman:** The gentleman was referring to a transfer tax. The transfer tax is collected by the municipality to transfer the documents or titles, to put the new owner's name into the computer and to send out tax bills. To my mind, this is a tax that is paying for a municipal service. According to the bill on the GST, municipal services are not subject to the GST. Let's not forget that the transfer tax is paying for a municipal service. I put the question to the researcher who is checking it out.

**Mr. Boudria:** Could our researcher get information on development fees from the Department of Finance? It is a considerable amount in some municipalities. If the government wants the GST to apply to development fees, we will at least have to recommend in our report that it changes its mind on that subject to exempt the consumer from something that, to my mind, would be very, very regressive.

**The Vice-Chairman:** That will be an excellent question for the Minister who is going to be here next week.

**Mr. Boudria:** Once more, I would like his officials to be aware of the question in advance so that we will be able to get a final answer when the Minister appears before us.

[Text]

**Le vice-président:** J'aimerais revenir à la «propagande» du gouvernement, pour reprendre les mots de M. Boudria. On dit que l'accès au logement ne sera pas compromis. J'aimerais que vous me répondiez clairement là-dessus. Est-ce que l'entrée en vigueur de la nouvelle taxe sur les produits et services va réellement compromettre l'accès au logement? Est-ce l'impression que vous avez?

**M. Faraggi:** Il faut prendre le mot «compromettre» dans un sens assez étroit. Cela ajoute encore un cran au prix d'une maison nouvelle. C'est un coût additionnel qui n'existait pas. À un moment donné, il faut tirer la ligne. Quelle est la goutte qui fait déborder le vase? Je suis acheteur d'une maison. À quel moment, en faisant tous les calculs avec ma femme, est-ce que je n'arrive plus? On vient d'ajouter quelque chose qui rend cette décision un tout petit peu plus difficile. Cela ne s'applique peut-être pas à 100 p. 100 des gens, mais on joue toujours dans les limites. Aux Jeux olympiques, un sauteur saute à un certain niveau. À un moment donné, il suffit d'un centimètre de plus pour qu'il ne soit plus capable de sauter. La barre tombe. C'est ce qu'on veut faire ressortir.

**Le vice-président:** Si j'ai bien saisi, dans votre témoignage, vous nous dites que la ristourne en soi est valable, mais vous doutez de l'analyse d'impact de la taxe de vente fédérale, là où on dit que, sur 7 p. 100, l'impact actuel est de 4.5.

**M. Faraggi:** On a des doutes, mais pas dans le sens péjoratif du mot «doute». On n'a pas les chiffres pour pouvoir comparer les deux. Si c'est égal, eh bien, tant mieux. Dans les premières déclarations du gouvernement, il était question que toute la chose soit *revenue neutral*. C'est-à-dire que la TPS devait remplacer la taxe fédérale. On entend toutes sortes de sons de cloche, mais on n'a pas vraiment d'étude qui nous permette de prendre une décision.

Le gouvernement dit que cela ne va pas affecter les prix. D'autres organisations disent que cela les fera augmenter de 2 p. 100. Le Conference Board parle de 1.6 p. 100. Tout le monde donne des chiffres différents. Ce n'est pas que nous doutions de la parole du gouvernement. Nous doutons des chiffres. Nous ne savons pas.

**Le vice-président:** Si les chiffres s'avèrent réels, il n'y a pas de problème.

**M. Faraggi:** Eh bien, il n'y aurait alors que le problème des services, et non celui des produits.

**Le vice-président:** Monsieur Faraggi, le Comité vous remercie, ainsi que vos collègues, d'avoir bien voulu nous rencontrer pour faire vos commentaires et répondre à nos questions. J'espère qu'on aura le plaisir de se rencontrer dans le futur.

La séance est levée jusqu'à demain après-midi, 15h30.

[Translation]

**The Vice-Chairman:** I would like to get back to the government's "propoganda", to use Mr. Boudria's words. They say that access to housing will not be compromised. I would like you to answer me very clearly on that. Will the implementation of the new goods and services tax really compromise access to housing? Is that the impression you get?

**Mr. Faraggi:** You would have to use a very strict sense for the word "compromise". It jacks up the price of a house another notch. It is an additional cost that did not exist before. At some point, you have to draw the line. Which is the straw that breaks the camel's back? I am buying a house. When I am doing all the calculations with my wife, at what point do we figure we cannot afford it? Something has just been added that makes that decision just a bit more difficult. Maybe it does not apply to 100% of the people, but you are always playing with the limits. At the Olympics, a jumper jumps at a certain level. At a given point, all you need is one more centimetre for him not to be able to jump anymore. The bar falls down. That is what we want to point out.

**The Vice-Chairman:** If I understood your representations clearly, you are telling us that the rebate in itself is valid but you doubt the analysis of the repercussions of the federal sales tax where they say that on 7%, the present impact is 4.5.

**Mr. Faraggi:** We have our doubts, but not in the pejorative meaning of the word. We do not have the figures to be able to compare the two. If it is equal, well, fine. In the first statements from the government, there was something about everything being *revenue neutral*. Which means that the GST was to replace the federal tax. We have heard all kinds of things since then, but we do not really have any study on which to base a decision.

The government says it is not going to affect prices. Other organizations say that it will make them increase by 2%. The Conference Board is talking about 1.6%. Everybody has different figures. It is not that we doubt the government's word. We have our doubts about the figures. We do not know.

**The Vice-Chairman:** If the figures are real, then there is no problem.

**Mr. Faraggi:** Well, you would only have a problem left with services and not with goods.

**The Vice-Chairman:** Mr. Faraggi, the Committee thanks you for meeting us and sharing your comments and answering our questions. I hope we will have the pleasure of meeting again in the future.

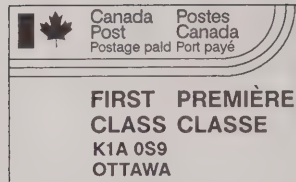
The meeting is adjourned until tomorrow afternoon, 3:30pm.











If undelivered, return COVER ONLY to:  
Canadian Government Publishing Centre,  
Supply and Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:  
Centre d'édition du gouvernement du Canada,  
Approvisionnement et Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

---

#### WITNESSES

*From l'Association des consommateurs du Québec:*

Alain Paquet, Member, Board of Directors.

*From the Municipal Electric Association:*

Frank Hueston, Chairman;

Wil Barber, Director of Finance, Ottawa Hydro;

Tony Jennings, Chief Executive Officer.

*From the Canadian Real Estate Association:*

Maurice R. Faraggi, President;

Pierre J. Beauchamp, Executive Vice-President;

Shirley A. Taylor, Manager, Government/Industry Relations;

Barry A. Gogal, Chairman, Federal Affairs Committee.

#### TÉMOINS

*De l'Association des consommateurs du Québec:*

Alain Paquet, membre du Conseil d'administration.

*De la Municipal Electric Association:*

Frank Hueston, président;

Wil Barber, directeur des Finances, Hydro-Ottawa;

Tony Jennings, chef de la direction.

*De l'Association canadienne de l'immeuble:*

Maurice R. Faraggi, président;

Pierre J. Beauchamp, vice-président exécutif;

Shirley A. Taylor, chef, Relations avec les gouvernements et l'industrie;

Barry A. Gogal, président, Comité des affaires fédérales.



HOUSE OF COMMONS

CHAMBRE DES COMMUNES

Issue No. 68

Fascicule n° 68

Wednesday, May 30, 1990

Le mercredi 30 mai 1990

Chairman: Garth Turner, M.P.

Président: Garth Turner, député

*Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de la*

# Consumer and Corporate Affairs and Government Operations

# Consommation et des Corporations et de l'Administration Gouvernementale

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), inquiry into the effect of the GST on prices and the role of the Consumer Information Office

WITNESSES:

(See back cover)

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, enquête sur l'effet de la TPS sur les prix et le rôle du Bureau d'information aux consommateurs

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-fourth Parliament,  
1989-90

Deuxième session de la trente-quatrième législature,  
1989-1990

STANDING COMMITTEE ON CONSUMER AND  
CORPORATE AFFAIRS AND GOVERNMENT  
OPERATIONS

*Chairman:* Garth Turner

*Vice-Chairman:* Jean-Marc Robitaille

Members

Don Boudria  
Bill Casey  
Gilbert Chartrand  
John E. Cole  
Louise Feltham  
Gabriel Fontaine  
Gabriel Larrivée  
Ron MacDonald  
Russell MacLellan  
John Rodriguez  
Roger Simmons  
Len Taylor—(14)

(Quorum 8)

Bernard G. Fournier

*Clerk of the Committee*

COMITÉ PERMANENT DE LA CONSOMMATION  
ET DES CORPORATIONS ET DE  
L'ADMINISTRATION GOUVERNEMENTALE

*Président:* Garth Turner

*Vice-président:* Jean-Marc Robitaille

Membres

Don Boudria  
Bill Casey  
Gilbert Chartrand  
John E. Cole  
Louise Feltham  
Gabriel Fontaine  
Gabriel Larrivée  
Ron MacDonald  
Russell MacLellan  
John Rodriguez  
Roger Simmons  
Len Taylor—(14)

(Quorum 8)

*Le greffier du Comité*

Bernard G. Fournier

## MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, MAY 30, 1990  
(83)

## [Text]

The Standing Committee on Consumer and Corporate Affairs and Government Operations met at 3:37 o'clock p.m. this day, in Room 253-D Centre Block, the Chairman, Garth Turner, presiding.

*Members of the Committee present:* Don Boudria, Gabriel Fontaine, Gabriel Larrivée, Ron MacDonald, Jean-Marc Robitaille, John Rodriguez, Roger Simmons, Len Taylor and Garth Turner.

*Other Members present:* Ron Fisher and Francis LeBlanc.

*In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament:* Peter Berg, Research Officer.

*Witnesses: From Chrysler Canada Ltd.:* G.J. Israel, Vice-President and Controller-Treasurer. *From the Canadian Apparel Manufacturers Institute:* Jack Kivenko, President. *From the Canadian Labour Congress:* Nancy Riche, Executive Vice-President; Bob Baldwin, National Director—Technical Services. *From Inglis Limited:* Lloyd A. Wampach, President and Chief Executive Officer; Alfred C. Chink, Senior Vice-President.

The Committee resumed its inquiry into the effect of the goods and services tax on prices and the role of the Consumer Information Office. (See *Minutes of Proceedings, Monday, May 7, 1990, Issue No. 56*).

G.J. Israel made an opening statement and answered questions.

Jack Kivenko made an opening statement and answered questions.

Nancy Riche made an opening statement and, with Bob Baldwin, answered questions.

Lloyd A. Wampach made an opening statement and, with Alfred C. Chink, answered questions.

At 6:52 o'clock p.m., the Committee adjourned until tomorrow morning at 9:00 o'clock a.m.

Bernard G. Fournier

*Clerk of the Committee*

## PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 30 MAI 1990  
(83)

## [Traduction]

Le Comité permanent de la consommation et des corporations et de l'administration gouvernementale se réunit aujourd'hui à 15 h 37, dans la pièce 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de Garth Turner (*président*).

*Membres du Comité présents:* Don Boudria, Gabriel Fontaine, Gabriel Larrivée, Ron MacDonald, Jean-Marc Robitaille, John Rodriguez, Roger Simmons, Len Taylor, Garth Turner.

*Autres députés présents:* Ron Fisher et Francis LeBlanc.

*Aussi présent:* Du service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg, attaché de recherche.

*Témoins: De Chrysler Canada Limitée:* G.J. Israel, vice-président et contrôleur-trésorier. *De l'Institut canadien des manufacturiers du vêtement:* Jack Kivenko, président. *Du Congrès du travail du Canada:* Nancy Riche, vice-présidente exécutive; Bob Baldwin, directeur national, Services techniques. *De Inglis Limitée:* Lloyd A. Wampach, président et chef de la direction; Alfred C. Chink, vice-président principal.

Le Comité reprend l'étude de l'incidence de la taxe sur les produits et services (TPS) sur les prix ainsi que le rôle du Bureau d'information des consommateurs (*voir les Procès-verbaux et témoignages du lundi 7 mai 1990, fascicule n° 56*).

G.J. Israel fait un exposé et répond aux questions.

Jack Kivenko fait un exposé et répond aux questions.

Nancy Riche fait une déclaration et, avec Bob Baldwin, répond aux questions.

Lloyd A. Wampach fait un exposé puis, avec Alfred C. Chink, répond aux questions.

À 18 h 52, le Comité s'ajourne jusqu'à 9 heures demain.

*Le greffier du Comité*

Bernard G. Fournier



[Text]

## EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

Wednesday, May 30, 1990

• 1536

**The Chairman:** Order, please. Ladies and gentlemen, welcome to our committee this afternoon. We are continuing our inquiry into the effects of GST on consumers, consumer prices and the appropriateness of the government's proposed consumer information office.

Our first witnesses today are from Chrysler Canada. Mr. Israel, welcome. Perhaps for the record you could introduce your colleagues and then proceed with a statement.

**Mr. Gary J. Israel (Vice-President of Finance and Controller General, Chrysler Canada Ltd.):** Thank you. With me today is Mr. Stein, Vice-President of Public Relations, and Mr. Fenn, Assistant Controller of Tax Affairs.

Chrysler Canada is pleased to have this opportunity to appear before the committee. I will be making a very short opening statement. Chrysler Canada has consistently supported the goods and services tax. We feel it is beneficial to expand the tax burden to include services and feel that the value-added concept of GST is a more equitable approach for the country's tax system.

The immediate effect of lower wholesale automobile prices effective January 1, 1991, will be beneficial to our industry and provide indirect benefits to the supplier community servicing the automobile industry. Our dealers should benefit from lower inventory costs and hopefully lower interest rates over the long term.

On January 1, Chrysler will pass on to its dealers the difference between the current federal sales tax and the GST. We will strongly encourage our dealers to pass these savings on to the consumer. We must emphasize that we sell our products through 700 franchise dealers, who in turn negotiate price with their customers. We will reflect GST as a separate item on the labels that reflect manufacturers' suggested retail prices, so the consumer should be able to compare MSRP prices before and after the tax.

Chrysler's biggest concern with respect to GST is the effect on car and truck sales during the fourth quarter of this year. We feel the consumer will delay purchases of cars and trucks until the first quarter of 1991. This concern applies to all sales, but it is magnified in sales to fleet customers who will benefit from the full reduction of federal sales tax by deferring purchases until 1991.

We are concerned with the effects a significant reduction in automobile sales will have on the total economy, specifically our dealers and their employees. The manufacturers are already providing costly incentives to

[Translation]

## TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

Le mercredi 30 mai 1990

**Le président:** Mesdames et messieurs, nous allons commencer la séance de cet après-midi en continuant notre étude de l'incidence de la TPS sur les consommateurs et les prix à la consommation, et en analysant également l'efficacité éventuelle du bureau d'information des consommateurs proposé par le gouvernement.

Nos premiers témoins représentent la société Chrysler Canada. Monsieur Israel, je vous souhaite la bienvenue. Peut-être pourriez-vous présenter vos collègues puis faire votre déclaration liminaire?

**M. Gary J. Israel (vice-président des finances et contrôleur général, Chrysler Canada Limitée):** Merci, monsieur le président. Je suis accompagné de M. Stein, vice-président, relations publiques, et de M. Fenn, contrôleur adjoint, questions fiscales.

La société Chrysler est heureuse de pouvoir s'exprimer devant votre comité. En bref, je dois dire que notre société a toujours été en faveur de la taxe sur les produits et services. Nous pensons qu'il sera bénéfique d'élargir l'assiette fiscale aux services et que le principe de taxe à la valeur ajoutée, qui fonde la TPS, est plus équitable.

L'effet immédiat de la baisse des prix de gros des automobiles dès le 1<sup>er</sup> janvier 1991 sera très bénéfique à notre industrie ainsi qu'à tous ses fournisseurs. Nos revendeurs tireront profit d'un abaissement de leurs frais de stockage et, peut-on l'espérer, d'un abaissement à long terme des taux d'intérêt.

Le 1<sup>er</sup> janvier, Chrysler transmettra à ses concessionnaires la différence entre la taxe fédérale de vente actuelle et la TPS, et nous encouragerons fermement nos concessionnaires à transmettre cette économie aux consommateurs. Je souligne que nos produits sont distribués par 700 concessionnaires en franchise, qui négocient leurs prix avec leurs clients. Le montant de la TPS sera indiqué séparément sur les étiquettes des prix de vente recommandés par le fabricant, de façon à ce que le consommateur puisse comparer ces derniers avant et après la réforme fiscale.

La principale préoccupation de Chrysler au sujet de la TPS concerne son incidence sur les ventes d'automobiles et de camions durant le dernier trimestre de cette année. Nous croyons en effet que les consommateurs vont reporter leurs achats jusqu'au premier trimestre de 1991. Ce phénomène risque de toucher toutes les ventes, mais il sera amplifié dans les ventes de pares de véhicules, catégorie qui pourra tirer un gros avantage de la réduction de la taxe fédérale de vente en reportant les achats jusqu'en 1991.

Nous craignons l'incidence sur notre économie globale, notamment sur nos concessionnaires et nos employés, d'une réduction importante des ventes d'automobiles. Les fabricants fournissent déjà des incitations coûteuses pour atténuer

[Texte]

soften the impact of astronomically high interest rates and cannot be expected to offer further incentives to offset problems caused during the GST transitional period. Chrysler will be looking for possible relief for a rational phase-in of GST. Once again, Chrysler supports GST but has major concerns about the impact on car and truck sales during the transitional period and its effect on Chrysler's distribution system. Chrysler is working with its dealers and vendors in trying to ensure a smooth transition. We all recognize the magnitude of the administrative effort in order that we be ready for the January 1 implementation date.

Thank you again for the opportunity to make this statement, and I will now entertain your questions.

**The Chairman:** Thank you very much. I just noticed in your opening remarks that you said Chrysler will be looking for possible relief during the phase-in of GST. Can you be more specific?

**Mr. Israel:** In the past, there have been sales tax holidays in the provinces, primarily in Ontario, where the impact of the automobile industry is so significant. We have had some preliminary discussions through the MVMA that might lead towards us going to Ontario and possibly other provinces for some temporary sales tax relief during the fourth quarter of 1990.

• 1540

**The Chairman:** I see. We had Ford and General Motors before our committee already, as I am sure you are well aware. General Motors indicated to us that they believe on average that the price of a car will be roughly \$800 less after the implementation of the GST and the removal of the FST. How would you put your pricing structure in comparison to that?

**Mr. Israel:** We are in that neighbourhood. We are around \$835 of reduction.

**The Chairman:** What assurance does the consumer have that in fact that price reduction will take place?

**Mr. Israel:** Here again, going back to what I had said in the statement, we do sell our products through franchised dealers. We, as the manufacturer, establish manufacturers' suggested retail prices and we will invoice in a manner whereby the consumer will be able to tell the difference between before-GST and after-GST prices. To say we can ensure that this will happen, we cannot.

**The Chairman:** Do you expect it will happen?

**Mr. Israel:** We expect it will happen. We expect that the competitive forces will make sure it happens, but here again I cannot say we can ensure that it will happen.

**The Chairman:** Do you see a role for governments in any of this? Do you think governments should be encouraging, cajoling, embarrassing, forcing, etc., manufacturers or dealers in order to make sure that the pass-through does occur?

[Traduction]

l'effet de taux d'intérêt astronomiques, et on ne peut pas leur demander d'en offrir d'autres pour compenser les problèmes résultant de la période de transition à la TPS. Chrysler souhaite que le gouvernement atténue ces difficultés en procédant à une mise en oeuvre progressive et rationnelle de la TPS. Je le répète, Chrysler est en faveur de la TPS mais elle s'inquiète beaucoup de l'incidence de la transition sur les ventes de camions et d'automobiles. Nous travaillons avec nos concessionnaires et vendeurs pour faciliter la transition, et nous sommes parfaitement conscients de l'ampleur des efforts administratifs qu'il faudra consentir pour être prêts le 1<sup>er</sup> janvier.

Je vous remercie à nouveau de nous avoir donné la parole et je suis prêt à répondre à vos questions.

**Le président:** Je vous remercie beaucoup. Je vous ai entendu dire que Chrysler souhaite que le gouvernement prenne des mesures pour faciliter le passage progressif à la TPS. Pourriez-vous être plus précis?

**M. Israel:** Il y a déjà eu dans le passé des exonérations temporaires de taxe consenties par les provinces, surtout en Ontario, où l'industrie de l'automobile occupe une place très importante. Nous avons eu depuis lors des discussions préliminaires avec les autorités provinciales, par le truchement de l'Association des fabricants de véhicules à moteur, qui pourraient déboucher sur l'octroi d'une certaine exonération de taxe durant le quatrième trimestre de 1990, en Ontario et peut-être même ailleurs.

**Le président:** Bien. Comme vous le savez, nous avons déjà entendu des représentants des sociétés Ford et General Motors. Ceux de GM nous ont dit qu'à leur avis le prix moyen d'une automobile baisserait de 800\$ du fait du remplacement de la TFP par la TPS. Que pensez-vous de ce chiffre?

**M. Israel:** Nous sommes arrivés à peu près au même résultat, notre chiffre étant de 835\$.

**Le président:** Quelle assurance le consommateur aura-t-il que cette baisse de prix lui sera totalement octroyée?

**M. Israel:** Je dois rappeler que nous vendons nos produits par le truchement de concessionnaires en franchise. A titre de fabricant, nous indiquons un prix de vente au détail recommandé et nous allons établir nos factures de manière à permettre au consommateur de voir la différence entre ce prix avant et après la TPS. Par contre, nous ne pouvons pas garantir que l'économie sera complètement transmise.

**Le président:** Croyez-vous qu'elle le sera?

**M. Israel:** Oui. Nous croyons que l'effet de la concurrence obligera les concessionnaires à transmettre cette économie, mais je ne puis évidemment pas en donner la garantie absolue.

**Le président:** Croyez-vous que les gouvernements ont un rôle à jouer à cet égard? Croyez-vous qu'ils devraient tenter d'encourager, d'inciter, d'embarrasser ou d'obliger les fabricants ou concessionnaires à transmettre cette baisse de prix au consommateur?

[Text]

**Mr. Israel:** We support the establishment of the watchdog committee. We feel that by the establishment of a watchdog committee, if at the consumer level people are taking advantage of the system, that is where government can play its enforcement role.

**Mr. Simmons (Burin—St. George's):** First of all, let me take advantage of the presence of a senior official of a car manufacturer to ask a question to which I have wanted to know the answer for many, many years. It has nothing to do with GST, except in a peripheral way.

**An hon. member:** Will we all benefit by this?

**Mr. Simmons:** Certainly Mr. Taylor will.

The freight item is always separate on an itemization of the car cost. Can you buy a car without the freight?

**Mr. Israel:** No.

**Mr. Simmons:** Why has it always been separate?

**Mr. Israel:** I think it is strictly a matter of simplifying the accounting and the handling of that item with the trucking companies. But no matter where you buy a car, there will be a destination charge.

**Mr. Simmons:** Is it the same, by the way, across the country?

**Mr. Israel:** It is equalized across the country.

**Mr. Simmons:** If I go down here, it would be the same as if I bought it in Ottawa.

**Mr. Israel:** If you bought it in Windsor versus buying it here, it would be the same.

**Mr. Simmons:** I see.

**Mr. Taylor (The Battlefords—Meadow Lake):** It is too bad we cannot sell our wheat like that.

**Mr. Simmons:** I told you you would benefit, Mr. Taylor.

Let us come to the subject at hand. Could Mr. Israel elaborate his concern about the problems during the transitional period with respect to truck sales? I did not quite get what he was—

**Mr. Israel:** It is applied equally to car and truck sales. When the 13.5% federal sales tax is removed and we go to the 7% GST, even equating for the fact that one is a tax at the manufacturer's cost and the other is at retail, there is going to be the reduction in the price of the car and truck. The natural tendency is for the consumer to say that he will not buy that car and truck in the fourth quarter and will defer that purchase until the first quarter of 1991.

[Translation]

**M. Israel:** Nous sommes d'accord avec le principe d'un comité de surveillance. De cette manière, si des gens tentent d'exploiter le système, à l'étape de la vente au détail, c'est là que le gouvernement pourra intervenir.

**M. Simmons (Burrin—St. George's):** Laissez-moi d'abord profiter de la présence d'un cadre supérieur d'un constructeur d'automobiles pour poser une question qui me turlupine depuis des années. Elle n'a pratiquement rien à voir avec la TPS.

**Une voix:** Allons-nous tous en profiter?

**M. Simmons:** Monsieur Taylor, certainement.

Quand on achète une automobile, les frais de transport sont toujours ajoutés au prix négocié. Peut-on acheter une voiture sans la faire transporter?

**M. Israel:** Non.

**M. Simmons:** Pourquoi les frais de transport sont-ils donc mentionnés à part?

**M. Israel:** Je crois que c'est simplement pour simplifier la comptabilité des sociétés de camionnage. Quel que soit l'endroit où l'on achète une automobile, il y a toujours des frais de transport à destination.

**M. Simmons:** Est-ce le même montant d'un bout à l'autre du pays?

**M. Israel:** On établit une moyenne pour tout le pays.

**M. Simmons:** Le montant serait donc le même si j'achetais la voiture à Windsor ou à Ottawa.

**M. Israel:** Absolument.

**M. Simmons:** Bien.

**M. Taylor:** (The Battlefords—Meadow Lake): C'est dommage que nous ne puissions pas vendre notre blé de la même manière.

**M. Simmons:** Je vous avais bien dit que cette question vous intéresserait, monsieur Taylor.

Revenons maintenant à nos moutons. Pourriez-vous nous donner des précisions, monsieur Israel, sur les problèmes que vous envisagez, durant la période de transition, en matière de vente de camions? Je n'ai pas bien saisi.

**M. Israel:** C'est la même chose pour les camions et les automobiles. Quand on éliminera la taxe fédérale de vente de 13,5 p. 100 et qu'on la remplacera par la TPS de 7 p. 100, il y aura une baisse du prix des camions et des automobiles, même si on tient compte du fait que la TFV s'appliquait à l'étape de la fabrication et que la TPS s'appliquera à l'étape de la vente au détail. De ce fait, le consommateur aura naturellement tendance à vouloir reporter jusqu'au premier trimestre de 1991 l'achat qu'il avait l'intention de faire au quatrième trimestre de 1990.



[Texte]

• 1545

**Mr. Simmons:** Why would the car industry not get around it in the same way it is getting around the issue of incentives now, where you have a rider that says that if there are further incentives later on then you will benefit from them? Why could you not say to the people in the last quarter that you will sell them to them at the 1991 prices?

**Mr. Israel:** If we look at the profit picture of the big three and see what it has cost in incentives, there is a limit. It is an affordability question as to just how much the manufacturers are going to be "incentivizing" the price of a car. If we anticipate that high interest rates are going to be with us during 1990—and basically that is what we are doing today, we are incentivizing a vehicle down to 10.9% or 11.9% interest rates—just from an affordability standpoint the car manufacturers are not going to be able further to incentivize that vehicle to cover GST during the transition period.

**Mr. Simmons:** No, but you cannot have your cake and eat it too, in a sense. If you want to reduce your inventory during that last quarter, there is only one way to do it, and that is to sell some vehicles. You cannot reasonably expect the consumer, if he believes there is going to be a reduction post January 1991, to rush out just to help you to reduce inventory. So what is your solution? How would you see that being resolved?

**Mr. Israel:** We recognize that we are going to have to work with our dealers. The impact on the fourth quarter is most probably going to be greater at the dealer and distribution level than at the manufacturing level. If you look at the Big Three and you break out production versus what ends up in Canada versus the States, a significant percentage of the production will be shipped to the States and what we are talking about as far as GST is concerned becomes irrelevant.

But for units sold through our dealers here in Canada, we are going to have to work with them to keep them going. We feel that at the low end of the market, in the sub-compact and the compact vehicles, where the price differential naturally is lower because of the base price of the car, we are most probably going to be able to work with the dealer and come up with some creative programs to get them through.

At the other end of the scale, where we are talking about the full-price car, which is at the higher price, which has the larger differential between the FST and the GST, there are not enough dollars in our treasury to take care of that problem. Maybe there are for Ford or GM, but we have not yet figured out a way to handle that.

**Mr. Simmons:** Maybe my question did not get through the first time. Let me try it one other way. You raise it here as a problem that we—and I guess more specifically, the government—ought to be seized with. What can the government do? I understand there is a problem here.

**Mr. Israel:** Yes.

**Mr. Simmons:** If you assume the price is going to go down, I understand there is a problem of moving inventory late in 1990. In raising it here, what do you expect this committee—or maybe, more specifically, the government—to do about it to address the problem?

[Traduction]

**M. Simmons:** Pourquoi ne pas résoudre le problème de la même manière que vous le faites actuellement pour les incitations, c'est-à-dire en appliquant une clause disant au consommateur qu'il bénéficiera de toute autre incitation pouvant être octroyée plus tard? Pourquoi ne dites-vous pas à vos clients éventuels du dernier trimestre de 1990 qu'ils pourront bénéficier des prix de 1991?

**M. Israel:** Il y a cependant une limite à ce que nous pouvons faire en matière d'incitations, et l'analyse de nos profits vous le montrera très rapidement. Les fabricants ne peuvent pas constamment fournir des incitations sur le prix des voitures. Si nous estimons que les taux d'intérêt resteront élevés pendant toute l'année, et c'est ce que nous faisons actuellement quand nous offrons comme incitation des taux d'intérêt de 10,9 p. 100, ou de 11,9 p. 100, nous ne pouvons pas en plus assumer les frais d'incitations complémentaires pour couvrir le passage à la TPS.

**M. Simmons:** Non, mais vous ne pouvez pas non plus avoir le beurre et l'argent du beurre. Si vous voulez réduire vos stocks durant le dernier trimestre de l'année, vous ne pourrez le faire qu'en vendant des véhicules. Vous ne pouvez pas espérer que le consommateur se précipite pour vous en acheter s'il estime que les prix baisseront à partir du 1<sup>er</sup> janvier 1991. Quelle est donc la solution?

**M. Israel:** Nous savons que nous allons devoir collaborer avec le concessionnaire. L'incidence du quatrième trimestre sera probablement plus forte sur les concessionnaires que sur les fabricants. Si on examine la destination de la production canadienne des trois grands, entre le Canada et les États-Unis, on constate qu'une partie importante de cette production est destinée aux États-Unis, où la TVF n'a strictement aucune influence.

Nous allons donc devoir collaborer avec nos concessionnaires du Canada pour stimuler les ventes. En ce qui concerne le bas de gamme, c'est à dire les modèles compacts et sous-compacts, où la différence de prix est naturellement moins élevée puisque le prix de base du véhicule l'est aussi, nous allons probablement devoir collaborer avec les concessionnaires pour imaginer de nouvelles solutions.

En ce qui concerne l'autre bout de la gamme, c'est-à-dire les véhicules plus coûteux, où la différence entre la TVF et la TPS sera plus importante, nous n'avons pas suffisamment d'argent en caisse pour résoudre le problème. Peut-être que Ford ou GM ont assez d'argent, ce n'est pas notre cas.

**M. Simmons:** Peut-être n'avez-vous pas bien saisi ma question. Je recommande. Vous évoquez ce problème devant notre comité pour nous faire comprendre que le gouvernement, si je ne me trompe, devrait s'en occuper. Que peut-il faire? Je comprends qu'il y a un problème.

**M. Israel:** Oui.

**M. Simmons:** Si les consommateurs croient que les prix vont diminuer, il est évident que vous aurez des difficultés à vendre vos voitures à la fin de l'année. Si vous évoquez ce problème devant nous, c'est parce que vous espérez que le comité ou, précisément, le gouvernement, pourra intervenir. Comment?

[Text]

**Mr. Israel:** One of the things we would be looking at is some type of sales tax relief. If we were to take that to the federal government level and if we were to have a reduction of FST during the fourth quarter of 1990 to allow for a more gradual phase-in, that would help.

**Mr. Simmons:** If you do that—say that you get FST relief during the fourth quarter—do you not just move your problem to the third quarter?

**Mr. Israel:** If the government were to act upon it, we would like them to do so on September 30.

**Mr. Simmons:** And you would keep it a secret until then?

**Mr. Israel:** Yes.

**Mr. Simmons:** We will not tell a soul.

**The Chairman:** We will not tell a soul. Absolutely.

**Mr. Simmons:** That is part of the problem now.

**Mr. Israel:** The time period is so great that people are already saying they are going to defer purchases.

• 1550

**Mr. Taylor:** Mr. Chairman, I am sorry for butting in on my colleague's comments, but as a member from northwest Saskatchewan, where we grow a lot of wheat, it has always been a concern to me that the farmer has to pay the cost of freight to get his product to the port and also has to pay the freight to get the machinery and the vehicles into his yard. He gets caught both ways. I could not resist making that point as we debate the old Crow rate in Saskatchewan.

The columnists in the newspapers are talking about whether consumers can get the best deal on the GST now or later. Right now the advice we are reading in the newspapers is that if you are going to buy a vehicle, if it is going to be a used one, buy it now; if it is going to be a new one, wait until 1991. You are confirming that. Would you say that is the advice people are getting, and is it accurate?

**Mr. Israel:** Yes. We would not argue with that position.

**Mr. Taylor:** I must say I know a number of your franchise dealers personally. I get along with them very well, and I believe you have some extremely good dealers in Saskatchewan. When they sell a new car they are generally taking in a trade. Do you see difficulties in this transitional period with inventory on used vehicles on the lot, or with trades?

**Mr. Israel:** We were given some relief, in that there is the approximately 3% rebate now on used vehicles. We are advising our dealers to keep their used car inventories at an absolute minimum as we go into the fourth quarter this year.

**Mr. Taylor:** So even though this may be the time that columnists are saying to go out and buy your used car, perhaps on the dealers' lots the inventory might not be sufficient to meet that demand.

[Translation]

**M. Israel:** Probablement en nous faisant bénéficier d'une sorte d'exonération fiscale. Si le gouvernement acceptait de réduire la TFV durant le dernier trimestre de 1990, de façon à permettre un passage plus progressif à la TPS, cela serait utile.

**M. Simmons:** Mais si c'était le cas, cela ne reviendrait-il pas à avancer le même problème au troisième trimestre?

**M. Israel:** Si le gouvernement prenait une décision, il ne devrait l'annoncer que le 30 septembre.

**M. Simmons:** Et ne pas en parler d'ici là?

**M. Israel:** C'est cela.

**M. Simmons:** Nous ne le dirons à personne.

**Le président:** Absolument. Nous n'en parlerons à personne.

**M. Simmons:** Cela fait maintenant partie du problème.

**M. Israel:** En fait, les consommateurs commencent déjà à reporter certains achats.

**M. Taylor:** Je m'excuse d'intervenir pendant le temps de parole accordé à mon collègue, monsieur le président, mais je tiens à préciser, puisque je représente le nord-ouest de la Saskatchewan, où on cultive beaucoup de blé, que les agriculteurs sont obligés de payer les frais de transport de leur blé jusqu'au port, ainsi que les frais de transport de leur équipement et de leurs véhicules entre la région productrice et leur ferme. Autrement dit, les agriculteurs doivent passer à la caisse à l'aller et au retour. Je ne pouvais m'empêcher de le souligner, au moment où l'ancien tarif du Nid-de-corbeau, fait l'objet d'un débat, en Saskatchewan.

On discute déjà dans les journaux de la question de savoir si les consommateurs ont intérêt à faire des achats maintenant ou à attendre à l'an prochain, à cause de la TPS. Si je ne me trompe, on dit que quiconque souhaite acheter un véhicule d'occasion devrait le faire maintenant, mais attendre 1991 s'il s'agit d'un véhicule neuf. Est-ce exact?

**M. Israel:** Oui. Nous n'avons rien à redire à cela.

**M. Taylor:** Comme je connais personnellement certains de vos concessionnaires, avec qui je m'entends très bien, je puis dire que vous en avez d'excellents en Saskatchewan. En règle générale, quand ils vendent une voiture neuve, ils en reprennent une d'occasion. Croyez-vous qu'ils auront des difficultés, durant la période de transition, avec leurs stocks de véhicules d'occasion?

**M. Israel:** Nous avons bénéficié d'une mesure de soutien sous forme d'un rabais d'environ 3 p. 100 sur les véhicules d'occasion. Nous conseillons à nos concessionnaires d'avoir le moins possible de véhicules d'occasion en stock au début du quatrième trimestre.

**M. Taylor:** Donc, même si les journalistes recommandent aux gens d'acheter maintenant des véhicules d'occasion, il se peut que les concessionnaires n'en aient pas assez pour répondre à la demande?

[Texte]

**Mr. Israel:** I do not think you will find a shortage of used cars. The daily rental industry provides a pretty abundant supply of used vehicles to our dealers.

**Mr. Taylor:** Do you anticipate any difficulty with the sale of used vehicles once the 7% is added to them?

**Mr. Israel:** Once we get through transition?

**Mr. Taylor:** Yes, in 1991 and on.

**Mr. Israel:** No.

**Mr. Taylor:** You are not anticipating any problems?

**Mr. Israel:** We are not anticipating any problems at that time.

**Mr. Taylor:** So the additional 7% is not affecting the affordability of a used vehicle on a dealer's lot compared to off-the-streets being sold by the neighbours.

**Mr. Israel:** That is correct.

**Mr. Taylor:** I just want to ask you about the process. We are given to believe that with vehicles, knowing where the MST is, the industry is probably the easiest of all the manufacturing sectors to monitor. Would you say that is correct?

**Mr. Israel:** Certainly at the wholesale level, yes.

**Mr. Taylor:** As you are the manufacturer, or you are the wholesaler—

**Mr. Israel:** At the wholesale level, yes.

**Mr. Taylor:** And as a result of that the consumer gets the best benefit of the doubt on vehicles over any of the other industries, knowing where the FST is easiest to calculate.

**Mr. Israel:** That is correct, and as I indicated, as part of our invoicing when it comes to 1991 we will show GST as a separate item, which makes it even easier for the consumer to be able to look at what a car was with FST, what it is without FST, and then add GST.

**Mr. Taylor:** At the present time with the FST the government collects its federal sales tax from you. The industry writes the cheque.

**Mr. Israel:** The incidence of the tax is on us.

**Mr. Taylor:** On January 1, 1991, the collector of the tax, the remitter of the tax, those who write the cheques, will not be you. They will be your dealers. The franchise dealers will write the cheques.

**Mr. Israel:** We wish it were that simple, but the way the tax escalates we will pay and then apply for credit. The ultimate burden of the tax is on the consumer.

**Mr. Taylor:** Have any of your dealers talked about increased administrative costs on their part in having to deal with a tax they have not had to deal with before?

**Mr. Israel:** It has been brought up to us. It has not been a major concern. Their major concern, quite honestly, is getting through the fourth quarter of 1990.

[Traduction]

**M. Israel:** Non, vous ne constaterez aucune pénurie de véhicules d'occasion. Le secteur des véhicules de location approvisionne abondamment nos concessionnaires en véhicules d'occasion.

**M. Taylor:** Envisagez-vous des difficultés en ce qui concerne la vente de véhicules d'occasion, lorsqu'il faudra y ajouter 7 p. 100?

**M. Israel:** Après la période de transition?

**M. Taylor:** Oui, en 1991 et après.

**M. Israel:** Non.

**M. Taylor:** Vraiment?

**M. Israel:** Non, nous ne prévoyons aucun problème à ce sujet.

**M. Taylor:** Donc, les 7 p. 100 de plus n'auront aucun effet sur les ventes de véhicules d'occasion par les concessionnaires, par rapport aux ventes entre particuliers, par exemple?

**M. Israel:** C'est exact.

**M. Taylor:** Je voudrais maintenant poser quelques questions sur le processus. On nous dit que le secteur de la fabrication des véhicules est probablement le plus facile à contrôler, puisqu'on sait très bien à quel niveau s'applique la TFPV actuelle. Est-ce exact?

**M. Israel:** Oui, puisque cette taxe s'applique à l'étape du gros.

**M. Taylor:** Comme vous êtes le fabricant, c'est vous le vendeur en gros?

**M. Israel:** C'est cela.

**M. Taylor:** De ce fait, c'est dans votre industrie que le consommateur aura les meilleures garanties que les prix auront baissé, puisque c'est là qu'il est le plus facile de calculer la TFPV.

**M. Israel:** C'est exact. Comme je l'ai dit, sur nos factures de 1991, la TPS sera mentionnée séparément, ce qui permettra aux consommateurs de vérifier très facilement quel était le prix du véhicule avec et sans TFPV, puis avec la TPS.

**M. Taylor:** Avec le système actuel de TFPV, c'est vous qui versez au gouvernement la taxe de vente. C'est vous qui envoyez le chèque.

**M. Israel:** C'est nous qui assumons la taxe.

**M. Taylor:** Dès le 1<sup>er</sup> janvier 1991, ce seront les concessionnaires qui deviendront les percepteurs d'impôt et qui devront envoyer les chèques au gouvernement, n'est-ce pas?

**M. Israel:** Ah, si cela pouvait être aussi simple! Vous savez cependant que nous allons devoir payer la taxe puis demander un remboursement. C'est le consommateur qui assumera le fardeau ultime de la taxe.

**M. Taylor:** Vos concessionnaires ont-ils parlé d'augmentation de leurs frais administratifs du fait de la nouvelle taxe?

**M. Israel:** Certains nous en ont parlé mais ce ne semble pas être une préoccupation majeure. Très franchement, c'est le quatrième trimestre de 1990 qui les préoccupe le plus.



[Text]

**Mr. Taylor:** With respect to the franchise dealers and their association with you, a big part of your franchise dealers' sales to their communities is the follow-up service. We have heard of some concern about service departments and the way in which the tax is calculated on parts and labour and this sort of thing. Have your dealers talked to you at all about that, or do you anticipate any difficulty dealing with parts, labour, servicing?

• 1555

**Mr. Israel:** They have talked to us. We are trying to understand the complexities of the parts and service side and have committed to our dealers—as we get better educated, we will be communicating to them.

For your information, we will be dealing with the maritime provinces tomorrow. We will be in Montreal on Friday. We are starting to have sessions with the dealers, educating them with respect to GST.

These initial sessions are going to be basically on the new vehicle, the used vehicle, the complete sale. We are not going to be getting into the administrative aspects and into the parts yet. But we will follow up with that as we learn them.

**Mr. Taylor:** Thank you very much.

**M. Fontaine (Lévis):** Je voudrais profiter de la présence de M. Israel pour lui demander ses commentaires sur ce qu'on a dit dans les principaux médias ce matin, concernant la position des grands syndicats de l'automobile. M. Bob White, le président de ces grands syndicats et également le vice-président du Nouveau parti démocratique, a annoncé qu'il allait faire tous les efforts possibles pour aller chercher le maximum de gains. Je voudrais que vous commentiez cette affirmation en tenant compte des éventuelles conséquences de l'application de la TPS sur l'inflation, par exemple.

**Mr. Israel:** I read Bob White's comments this morning. Negotiations between the CAW and the big three do not start until July. I do not think it would be appropriate to try to speculate on what might happen as a result of those negotiations. Certainly there are built-in factors in the current CAW contracts, which will trigger COLA increases as the CPI moves up. But to try to speculate on what is going to happen in the July 15 to September 15 period, I am just not in a position to do it.

**M. Fontaine:** Monsieur Israel, votre compagnie a annoncé il y a quelques mois, dans ses campagnes de promotion, qu'elle offrirait à ceux qui achèteraient des autos entre janvier et mai de leur remettre la différence de prix vers la fin de l'année 1990 si elle avait des promotions encore plus intéressantes pour les acheteurs d'automobiles. C'est peut-être à cause de ces engagements que vous avez pris que vous demandez au gouvernement fédéral de vous donner une certaine compensation au niveau de la disparition graduelle de la taxe trois mois plus tôt.

[Translation]

**M. Taylor:** En ce qui concerne les concessionnaires en franchise, une bonne partie de leur chiffre d'affaires provient des services connexes et de l'entretien. Or, nous avons entendu parler de difficultés éventuelles avec le calcul de la taxe sur les pièces et la main-d'oeuvre. Vos concessionnaires envisagent-ils des difficultés à ce sujet?

**M. Israel:** Ils nous en ont parlé. Nous essayons actuellement de comprendre la complexité du secteur des pièces et de l'entretien, et nous nous sommes engagés auprès de nos concessionnaires à entrer en communication avec eux dès que nous aurons de meilleures informations.

Je puis d'ailleurs vous dire que nous allons tenir des séances d'information dès demain avec les concessionnaires des provinces maritimes. Nous serons à Montréal vendredi. Ces séances d'information sont destinées à les renseigner au sujet de la TPS.

Durant ces premières séances, nous allons parler uniquement de l'application de la TPS aux véhicules neufs et aux véhicules usagés. Nous n'allons pas parler des problèmes administratifs ni de l'application de la TPS aux pièces détachées. Nous y reviendrons plus tard.

**M. Taylor:** Merci beaucoup.

**Mr. Fontaine (Lévis):** I would like to take this opportunity to ask Mr. Israel to comment on some reports published in this morning's paper about the position of the major unions in the automobile industry. Mr. Bob White, the President of the major union, and Vice-President of the N.D.P., has stated that he would do everything possible to get the most from the companies. What can you say about this statement, taking into account the probable impact of the GST on inflation, for example.

**M. Israel:** J'ai lu les déclarations de Bob White et je dois dire que les négociations entre les TCA et les trois grands de l'automobile ne doivent pas commencer avant juillet. Je ne pense pas qu'il soit judicieux de commencer à spéculer dès maintenant sur ce que pourront donner ces négociations. Il y a évidemment dans les conventions actuelles des TCA des clauses qui provoqueront des ajustements automatiques d'indexation au coût de la vie du fait de l'augmentation de l'IPC. Je ne suis cependant pas du tout prêt à spéculer sur ce qui va arriver entre le 15 juillet et le 15 septembre.

**Mr. Fontaine:** A few months ago, your company announced in its advertising that it would offer to people who would buy cars between January and May, to give them the price difference that would be created at the end of 1990 if it ever decided to provide even better incentives to consumers. Is it because of this commitment that you are now asking the federal government to provide some compensation three months before the elimination of the FST?

[Texte]

**Mr. Israel:** You are referring to our guaranteed rebate program. Our guaranteed rebate program expires on September 30. We will obviously honour any commitment we have made on that program, but it was geared to the 1990 model year and does not extend beyond September 30 of this year.

**M. Robitaille (Terrebonne):** Vous dites que vous avez l'intention de demander une aide fiscale au gouvernement. Voulez-vous m'expliquer pourquoi exactement? Je n'ai pas très bien saisi vos propos.

**Mr. Israel:** We feel that the impact in the fourth quarter—here again, primarily to our dealers and to their employees—could be significant. If we could work out a smoother transition to avoid some of the hardships, which will obviously spill over to the total economy, we could ease the pain of going from FST to GST. If we were to reduce the FST for the fourth quarter and the price differential were therefore a lot smaller than the \$835 I referred to, then obviously it is going to be beneficial. To the same extent, if we were to do so at the federal government level and there were some reduction in the federal sales tax, which accomplishes the exact same result, we will not have that severe impact. Here again, the impact will primarily occur at the distribution level.

• 1600

**M. Robitaille:** Lorsque vous faites allusion aux difficultés du quatrième trimestre, voulez-vous dire qu'il y a une baisse des ventes parce que les gens attendront au mois de janvier ou février 1991 pour acheter leurs automobiles?

**Mr. Israel:** There would be lower prices effective January 1, and when people know there will be lower prices on a certain date it is human nature to defer purchases.

The problem is probably being accelerated by articles in the press, and we are already seeing articles on certain items that will be cheaper in 1990 than 1991. However, they are also saying that for certain commodities, of which cars and trucks are major examples, you are better off deferring your purchase from 1990 to 1991.

So if we are looking at a situation in which big-ticket items in cars and trucks are involved, which I do not think we want to see dry up for a three-month period, and if something could enable us to get through that three-month period, we would like to say everyone would benefit.

**M. Robitaille:** Monsieur Israel, j'avais entendu dire que, depuis qu'il est question du projet de loi sur la taxe sur les produits et services, les grandes compagnies d'automobiles, Ford, GM et même Chrysler, ont prévu certaines choses au niveau de leur production, ceci en relation avec les habitudes du consommateur. Si les gens n'achètent pas pendant le quatrième trimestre, ils achèteront pendant le premier et le deuxième trimestres de 1991. Cela veut dire qu'en principe, le consommateur demandera le même nombre d'autos que normalement. Ce n'est qu'un problème au niveau de votre production, si je comprends bien.

**Mr. Israel:** I fully agree with that comment. If we were to look at a period that would include the first quarter of 1991, by the time we reach March 31, 1991, things will have balanced out.

[Traduction]

**Mr. Israel:** Vous parlez ici de notre programme de rabais garanti, qui arrive à expiration le 30 septembre. Il est évident que nous respecterons tous les engagements que nous avons pris à ce sujet, mais je dois préciser qu'il s'agissait d'un programme axé sur les véhicules de 1990 et qui ne doit pas être prolongé au-delà du 30 septembre.

**Mr. Robitaille (Terrebonne):** You said that you intend to ask the government to give you some tax relief. Could you tell us why, exactly? I did not understand your explanations.

**Mr. Israel:** Nous croyons que l'incidence de la réforme risque d'être très importante durant le quatrième trimestre, surtout sur nos concessionnaires et sur leurs employés. Si nous pouvions faciliter la transition pour éviter certains effets négatifs, qui auront évidemment des répercussions sur l'ensemble de l'économie, cela faciliterait le passage de la TFV à la TPS. Si on pouvait réduire la TFV durant le quatrième trimestre, la différence de prix serait bien inférieure aux 835\$ que je mentionnais plutôt, et tout le monde en profiterait. Autrement dit, si le gouvernement fédéral acceptait de réduire la taxe fédérale de vente, la différence de prix ne serait pas aussi importante et l'effet serait moins prononcé, notamment au niveau de la vente au détail.

**Mr. Robitaille:** When you refer to the problems you would be faced with during the fourth quarter, do you want to refer to a sales reduction because customers will wait until January or February 1991 to buy new cars?

**M. Israel:** Comme les prix seront moins élevés à partir du 1<sup>er</sup> janvier, les consommateurs seront naturellement portés à reporter leurs achats de quelques mois pour en profiter.

Le problème se pose aussi dans l'autre sens pour d'autres types d'articles, pour lesquels la presse indique que les prix seront plus élevés en 1991 qu'en 1990. Par contre, dans le cas particulièrement important des automobiles et des camions, la presse dit aux consommateurs qu'ils feraient mieux d'attendre 1991 pour faire leurs achats.

Quand il s'agit de produits coûtant aussi cher que des automobiles ou des camions, on ne veut pas subir un assèchement du marché pendant trois mois. Donc, si on pouvait faire quelque chose pour faciliter la transition, tout le monde en profiterait.

**Mr. Robitaille:** I have heard that the big three, Ford, GM and even Chrysler, are planning to shift part of their production in anticipation of the GST. In other words, if people do not buy during the fourth quarter, they will do so during the first and second quarters of 1991. This will mean that car demand will stay at the same level, on a global basis. The only problem would relate to your levels of production, if I am not mistaken.

**M. Israel:** Je suis parfaitement d'accord avec vous là-dessus. Si on examine les ventes sur plusieurs trimestres, il est évident que les choses se seront rééquilibrées lorsque nous arriverons au 31 mars 1991.



[Text]

The problem we foresee involves a dealer who pays his sales staff on commission, carries a very high inventory as it is, and pays very high interest rates when we are going through a three-month period during which there will be difficulties. If we could do something to smooth out that difficult period, that is what is needed, because that situation is where the problem is. We want that salesman to be able to go out and buy his kids Christmas presents. We do not want that dealer to have to lay off his entire sales force because car and truck sales dry up in the fourth quarter of 1990.

I agree with your position that to the extent we lose sales in the fourth quarter of 1990, we will pick them up in the first quarter of 1991, but we must still get over that hurdle.

**M. Robitaille:** Mais vous n'aviez pas planifié cela?

**Mr. Israel:** Of course we are planning for it, but we can do so at the production level. We have already reduced our production schedules significantly. But if we take that one step further and look at your local dealer in Saskatchewan or in Quebec, we ask ourselves what he will do during that period, because he has his showroom of cars and an inability to sell the cars because the public is waiting until January 1991.

• 1605

**M. Robitaille:** Je connais un concessionnaire GM, monsieur Israel. Tant Chrysler que GM et Ford avaient planifié cela au niveau de leur production. Je sais fort bien que les concessionnaires avaient été avertis par les constructeurs d'automobiles que cette situation-là se produirait. D'après ce que j'ai vu dans la région de Montréal, les concessionnaires étaient très conscients de cette situation-là. À un moment donné, un mot d'ordre avait été lancé: Faites votre année pendant les trois premiers trimestres parce que le quatrième sera difficile; le premier de l'année prochaine sera merveilleux. Une planification s'était faite au niveau des concessionnaires. Au fond, vous nous dites que vous vous apprêtez à demander une aide fiscale au gouvernement. Vous voulez prendre de l'argent des impôts de l'ensemble des citoyens du pays pour effectuer une transition qui, en soi, peut s'effectuer sans problèmes. Parmi les grandes compagnies d'automobiles que nous avons entendues ici, vous êtes la seule à nous faire cette demande. Vous me surprenez beaucoup, car c'est la première fois que j'entends cette chose-là. Les concessionnaires semblent avoir été très bien préparés à cette situation.

**Mr. Israel:** I cannot comment on Ford's or GM's position. I can tell you that yes, from a planning standpoint the awareness is there. The awareness is not going to solve the problem of people not coming in to buy cars and trucks. We must take into consideration the fact that this has not been a good year for the car and truck industry and we are already seeing dealers with some financial difficulties. The way we have analysed it, the problems are going to be more difficult during the fourth quarter of 1990.

Here again I do not think it is fair for me to try to say what GM or Ford might have presented to the committee; this is Chrysler's position.

[Translation]

Le problème que nous envisageons est celui du concessionnaire qui paye ses vendeurs à la commission et qui a des stocks élevés de véhicules, sur lesquels il paye des taux d'intérêt exorbitants, alors que ses ventes diminueront considérablement pendant une période de trois mois. Si nous pouvions faire quelque chose pour faciliter la transition durant ce trimestre, ce serait très utile. Nous tenons à ce que nos vendeurs d'automobiles aient encore assez d'argent à la fin de l'année pour acheter des jouets de Noël à leurs enfants. Nous ne voulons pas que les concessionnaires soient obligés de mettre leurs vendeurs à pied parce qu'ils ne réussissent plus à vendre d'automobiles et de camions durant le dernier trimestre de l'année.

Il est vrai que nous récupérerons au premier trimestre de 1991 les ventes perdues au dernier trimestre de 1990, mais il faudra quand même franchir cette période difficile.

**Mr. Robitaille:** Did you not expect that?

**M. Israel:** Si, nous avons établi des plans en conséquence, à l'étape de la production. Nous avons sensiblement réduit nos échéanciers de production. Par contre, si nous voulons examiner la situation du concessionnaire de la Saskatchewan ou du Québec, nous devons nous demander ce qu'il fera pendant cette période, car son terrain sera plein de véhicules neufs qu'il sera incapable de vendre parce que les consommateurs attendront janvier 1991.

**Mr. Robitaille:** I know a GM dealer, Mr. Israel, and I can tell you that all the manufacturers, Chrysler, GM and Ford, had planned their production on that basis. I know very well that the dealers have been told by the car manufacturers that this would be the situation. From what I have seen in the Montreal area, the dealers are very aware of the situation. They have been told to try to sell their yearly quota during the first three quarters of the year, because the fourth one would be difficult. However, the first quarter of next year will be fantastic. All this has been taken into account by the dealers. If I understand correctly, you are telling us that you are on the verge of asking the government to give you some tax relief. You want to get some money from the taxpayers of this country to smooth out a transition which can in any case be done without any difficulty. I must say that you are the only one of the big three to have come up with this request. I am very surprised because it is the first time I hear about this. The dealers seem to be very well prepared.

**M. Israel:** Je ne puis rien dire sur Ford ou GM, et je suis prêt à reconnaître que les concessionnaires sont tout à fait sensibles au problème. Cependant, savoir que le problème existe ne va rien faire pour amener le consommateur chez les concessionnaires. Il faut tenir compte également du fait que cette année n'a pas été très bonne pour notre industrie et que certains concessionnaires connaissent déjà des difficultés financières. D'après nous, le problème va s'aggraver durant le quatrième trimestre.

Encore une fois, je ne puis faire aucun commentaire au sujet de ce qu'ont pu dire les représentants de GM ou de Ford. Je peux simplement vous présenter la position de Chrysler.



[Texte]

**Mr. Taylor:** A number of things come to mind here in the course of this discussion. I just want to touch on a couple of those again. We talked earlier about this transport question, and I really had not given it much thought before. Will those transport costs my colleague was talking about earlier be subject to the GST now, those that were not subject to the MST before—the cost of transporting from the factory to the dealer?

**Mr. Israel:** Yes, they will be.

**Mr. Taylor:** There will be additional costs to the vehicle for transport.

What about Auto Pact provisions? Not all vehicles sold in Canada are manufactured here. Not all of your vehicles are manufactured here. The MST is applied on vehicles that are manufactured here. Is there also a MST on vehicles manufactured south of the border but sold in Canada?

**Mr. Israel:** Yes, there is.

**Mr. Taylor:** That is part of the Auto Pact.

**Mr. Israel:** That is correct.

**Mr. Taylor:** Whether the vehicle is manufactured in Canada or outside of Canada—

**Mr. Israel:** It is subject to MST.

**Mr. Taylor:** That will disappear and the American-made vehicles that are sold in Canada will have the same savings attached to them as the Canadian ones.

**Mr. Israel:** That is right. It is a consumption tax. To the extent that it is going to be sold in Canada, it is going to be subject to GST, irrespective of where it was manufactured.

**Mr. Taylor:** Okay, but take other items that are imported into Canada. They have not been subject to an MST before. That is one of the problems with the system, that an American-made product would avoid carrying the cost of the tax of the Canadian government. Therefore, yes, it is going to have that consumption tax, but it did not have it before.

You are telling me that an American-made car or truck did have a Canadian federal sales tax part to it.

**Mr. Israel:** Yes, sir.

**The Chairman:** Mr. Israel, you told us in your opening that the price of cars can be \$835 less and you told us that you are encouraging your dealers to pass that savings along to consumers. Then I asked you about the appropriate role of government, and you indicated to me that, yes, government should play a role if the dealers are not doing that. Could you just elaborate on that?

• 1610

**Mr. Israel:** I think you asked what roles government should play, and I replied that the watch-dog committee that is being established it seems to me should be able to perform that role.

**The Chairman:** Are we talking mostly about an educational role, educating consumers, in your view?

[Traduction]

**M. Taylor:** Plusieurs choses me sont venues à l'esprit durant cette discussion. Nous avons parlé des frais de transport, auxquels je n'avais jusqu'à présent pas accordé beaucoup d'importance. Je voudrais cependant vous demander s'ils seront eux aussi assujettis à la TPS, alors qu'ils n'étaient auparavant pas assujettis à la TFV, si je ne me trompe? Je veux parler ici des frais de transport des véhicules de l'usine jusqu'aux concessionnaires.

**M. Israel:** Oui, ils le seront.

**M. Taylor:** Cela signifie que le transport du véhicule coûtera plus cher.

En quoi cela touche-t-il les dispositions du Pacte de l'automobile? Les véhicules vendus au Canada ne sont pas tous fabriqués sur notre territoire. La TFV s'applique aux véhicules fabriqués chez nous. S'applique-t-elle aussi aux véhicules fabriqués aux États-Unis et vendus au Canada?

**M. Israel:** Oui.

**M. Taylor:** Du fait du Pacte de l'automobile?

**M. Israel:** C'est cela.

**M. Taylor:** Que le véhicule soit fabriqué au Canada ou à l'étranger...

**M. Israel:** Il est assujetti à la TFV.

**M. Taylor:** Cette taxe va disparaître et les véhicules américains qui seront vendus au Canada bénéficieront donc de la même baisse de prix que ceux qui sont déjà fabriqués chez nous.

**M. Israel:** C'est cela. Il s'agit d'une taxe à la consommation. Tout bien vendu au Canada sera donc frappé de la taxe à la consommation, quel qu'a pu être son lieu de fabrication.

**M. Taylor:** Bien. Examinons le cas d'autres articles importés au Canada et qui n'étaient pas assujettis à la TFV auparavant. L'un des problèmes du système de la TFV était précisément qu'un produit fabriqué aux États-Unis n'était pas assujetti à la taxe canadienne alors qu'il sera assujetti à la nouvelle TPS.

Si je vous comprends bien, une automobile ou un camion fabriqué aux États-Unis était déjà assujetti à la taxe fédérale de vente du Canada?

**M. Israel:** Oui.

**Le président:** Vous nous avez dit au début de cette séance que les prix des automobiles baisseraient d'environ 835\$ et que vous allez encourager les concessionnaires à faire profiter les consommateurs de cette baisse de prix. Je vous ai ensuite demandé si le gouvernement avait un rôle à jouer à cet égard et vous avez dit que oui, le gouvernement devrait intervenir si les concessionnaires n'agissaient pas de cette manière. Pouvez-vous préciser?

**M. Israel:** Vous m'avez demandé quel rôle devrait jouer le gouvernement et je vous ai répondu que l'intervention d'un comité de surveillance me paraissait appropriée.

**Le président:** Il s'agirait donc essentiellement d'un rôle d'éducation des consommateurs, à votre avis?

[Text]

**Mr. Israel:** Yes, I think that is part of it.

**The Chairman:** If we are educating consumers, we are obviously going to have to tell them that cars are going to cost less. Is that correct?

**Mr. Israel:** Yes.

**The Chairman:** Can you live with that?

**Mr. Israel:** The pricing of an automobile reflects a lot more than just GST.

**The Chairman:** Of course.

**Mr. Israel:** But as far as a statement that at the wholesale level a car is going to cost less when we go from FST to GST, that is a correct statement.

**The Chairman:** Thank you.

**Mr. MacDonald (Dartmouth):** I thank the chairman for his intervention. I normally do not do that when he speaks just before I do, but I thank him for the intervention, because it raises an important issue here. There is a lot of talk from groups who support the GST, as opposed to the MST—manufacturers that are currently paying the MST—that the goods produced will cost less. But I see that you have sort of qualified your statement a little bit. It means it will cost less at the wholesale level, and there are other components that go into the final pricing of a vehicle. I am glad that differentiation was made, because we had some other people from a Japanese automobile dealers association, and although everybody is hoping costs will be less to the consumer at the retail level, nobody can quite guarantee that because of those other factors.

I want to get some comments from you about one of the other factors you have just mentioned, and that is the fact that from September 30 until the January 1 proposed start date of this new tax, you expect car sales are going to go down. This is going to leave dealers with a higher inventory, which must be financed. Their fixed costs must be financed through sales, and if the sales are going to go through the floor during that period, my reading is that at least in the first quarter of next year and perhaps for a good portion of next year, they are going to have to try to recoup more from the sale of each vehicle to play catch-up from the profits they lost during the final quarter of this year. Is that a fair assessment?

**Mr. Israel:** I think one thing we have to put into this is the competitive nature of the automobile industry, and to the extent that the industry has certainly had incentives throughout the 1990 model year, there will be pricing action as we go into 1991. There will be the reduction January 1 when we go from FST to GST. I think it would be a fair assessment that on an overall basis, as a result of going from FST to GST, the savings will be greater than any economic increases that are associated with the price of the 1991 models.

[Translation]

**M. Israel:** Oui, c'est un élément important.

**Le président:** Mais, si nous éduquons les consommateurs, nous allons manifestement devoir leur dire que les automobiles vont coûter moins cher?

**M. Israel:** Oui.

**Le président:** Cela vous paraît-il acceptable?

**M. Israel:** Le prix d'une automobile ne dépend pas seulement de la TPS.

**Le président:** Bien sûr.

**M. Israel:** Mais il est parfaitement exact de dire que le prix de vente en gros diminuera lorsqu'on remplacera la TFPV par la TPS.

**Le président:** Merci.

**M. MacDonald (Dartmouth):** Je remercie le président de son intervention. Je ne le fais normalement pas quand il s'exprime avant moi mais, cette fois, je ne puis m'empêcher de le faire car il vient de soulever un problème important. Beaucoup des partisans de la TPS, qui étaient également des opposants à la TFPV actuelle, affirment que les produits coûteront moins cher dans le nouveau système. Je constate cependant que ce n'est pas tout à fait ce que vous avez dit. En effet, vous avez déclaré que les produits coûteront moins cher au niveau de la vente en gros, mais qu'il y a d'autres éléments qui entrent dans le prix final d'un véhicule. Je suis heureux que vous ayez fait cette différence car nous avons entendu des représentants d'une association de concessionnaires d'automobiles japonaises qui nous ont dit que, même si tout le monde espère que les prix à la consommation diminueront, personne ne peut vraiment le garantir, à cause des autres facteurs.

Je voudrais avoir des précisions sur l'un de ces autres facteurs, c'est-à-dire sur le fait que vous vous attendez à une baisse des ventes d'automobiles entre le 30 septembre et le 1<sup>er</sup> janvier, date d'entrée en vigueur de la nouvelle taxe. Si je comprends bien, les concessionnaires se retrouveront alors avec des stocks trop élevés, achetés à crédit. Ce sont cependant leurs ventes qui leur permettent de couvrir leurs frais fixes. Si les ventes s'effondrent durant le dernier trimestre de l'année, cela signifie que les concessionnaires devront s'efforcer de récupérer une partie plus importante de leurs frais fixes durant le premier trimestre de l'année suivante, et peut-être même pendant d'autres trimestres. Autrement dit, ils devront récupérer sur chaque nouveau véhicule les profits perdus durant le dernier trimestre de l'année. Est-ce exact?

**M. Israel:** L'un des facteurs qu'il ne faut pas oublier est que l'industrie de l'automobile est très compétitive. Étant donné que des primes d'incitation ont été consenties durant l'année 1990, on peut prévoir qu'il y aura également une action sur les prix en 1991. Certes, il y aura une baisse de prix dès le 1<sup>er</sup> janvier quand la TPS remplacera la TFPV, et je crois pouvoir dire que, sur un plan global, la baisse de prix résultant de cette réforme sera plus importante que toute augmentation économique intégrée au prix des modèles de 1991.

[Texte]

**Mr. MacDonald:** You are in the car business and you deal with retail. You manufacture, but you have to sell those vehicles. They have to be sold at the showrooms. Have you done any studies that would show the range of probable outcomes price-wise, or is that how you—

**Mr. Israel:** Our pricing exercise for the 1991 models is just beginning, and the competitive analysis of how our products stack up with competition, what has happened to our material costs, what happens to our labour costs. . . We are just going through that exercise now, and we will be making those determinations before our 1991 models come out. It is still the month of May. We do not introduce our 1991s until end of September, beginning of October.

• 1615

**Mr. MacDonald:** Coming into the GST, Chrysler, Ford, or GM certainly would not want to have consumers believe one thing and then find out something else.

**Mr. Israel:** I can only speak at the wholesale level, but I figure that the reduction as a result of GST savings will outweigh any economic increases that are applied to the price of the car.

**Mr. MacDonald:** Is that how you arrive at your \$800 figure?

**Mr. Israel:** The \$835 is not a net number; it is strictly the result of going from FST to GST.

**Mr. MacDonald:** Wholesale or retail?

**Mr. Israel:** Retail. A car \$17,550 at retail with FST will end up at \$16,716 once GST is applied, taking no other economic factor into consideration.

**Mr. MacDonald:** You are talking about other dealer costs.

**Mr. Israel:** Or other manufacturing costs.

**The Chairman:** Can you foresee not being not being able to charge the full 7% GST if we get into a very competitive situation and a weakening economy? Can you see that the dealer might somehow have to absorb part of the GST?

**Mr. Israel:** I had never thought of it in quite that way. Since GST is going to be invoiced as a separate item, passed on to the consumers as a separate item, if the dealer is going to make any concession, it will have to cut into his normal margin to offset the effect of GST. Certainly, that could happen, but that is also putting it down to how the dealer is going to negotiate price with all of his customers.

**M. Larrivée (Joliette):** Monsieur Israel, vous avez dit que vous connaîtriez une baisse des ventes appréciable pendant les trois derniers mois de l'année. Dans le secteur de l'automobile, est-ce que les trois derniers mois de l'année, particulièrement novembre et décembre, sont de bons mois de vente?

**Mr. Israel:** October and November have always been very strong months. December normally is not that strong.

[Traduction]

**M. MacDonald:** Comme vous fabriquez des véhicules pour les vendre, avez-vous fait des études sur l'évolution probable des prix en 1991 ou. . .

**M. Israel:** Nous commençons seulement à établir les prix des modèles de 1991, en fonction de la comparaison de nos produits avec ceux de nos concurrents, de l'évolution des coûts de fabrication, des coûts de main-d'œuvre, etc. Nous venons tout juste de commencer cet exercice pour établir les prix des modèles de 1991, et nous ne sommes qu'au mois de mai. Nous ne présentons pas les modèles de 1991 avant la fin de septembre ou le début d'octobre.

**M. MacDonald:** Avec l'arrivée de la TPS, Chrysler, Ford ou GM ne souhaitent sûrement pas que les consommateurs constatent que la situation réelle est différente de ce qu'ils pensaient.

**M. Israel:** Je peux seulement parler au niveau du commerce de gros, mais je suppose que la réduction entraînée par les économies permises par la GTS compensera toute augmentation économique du prix de la voiture.

**M. MacDonald:** Est-ce la façon dont vous arrivez à votre chiffre de 800\$?

**M. Israel:** Huit-cent trente-cinq dollars n'est pas un chiffre net; c'est uniquement le résultat du passage de la taxe fédérale de vente à la TPS.

**M. MacDonald:** Au niveau du gros ou du détail?

**M. Israel:** Du détail. Une automobile dont le prix de détail est de 17,550\$ avec la taxe fédérale de vente coûtera seulement 16,716\$ après l'entrée en vigueur de la TPS, si l'on ne tient compte d'aucun autre facteur économique.

**M. MacDonald:** Vous voulez parler des autres frais du concessionnaire.

**M. Israel:** Ou du fabricant.

**Le président:** Vous paraît-il possible que vous ne puissiez faire payer le montant total de 7 p. 100 de la TPS si la concurrence s'accroît et que l'économie s'affaiblit? Pensez-vous que le concessionnaire pourrait se trouver d'une façon ou d'une autre forcé d'absorber une partie de la TPS?

**M. Israel:** Je n'avais jamais envisagé cela comme ça. La TPS sera facturée de façon distincte, elle sera transmise au consommateur séparément; si le concessionnaire doit faire une concession quelconque, il lui faudra entamer sa marge normale pour compenser l'effet de la TPS. Cela pourrait donc arriver mais c'est surtout fonction de la façon dont le concessionnaire négocie le prix avec tous ses clients.

**Mr. Larrivée (Joliette):** Mr. Israel, you said that you would experience a noticeable decrease in sales during the last three months of the year. In the automobile sector, are the three last months of the year, especially November and December, good sales months?

**M. Israel:** Octobre et novembre sont toujours de très bons mois. Décembre généralement un peu moins.



[Text]

**M. Larrivée:** Peut-on dire que cette année est une année difficile?

**Mr. Israel:** Chrysler sales for the year are off from 1989 levels. We held our own during the first quarter but experienced a significant reduction during the month of April.

**M. Larrivée:** Cela veut dire que les inventaires sont assez élevés actuellement.

**Mr. Israel:** Inventories are high.

**M. Larrivée:** Vous vous attendez à ce que les inventaires soient plus élevés que l'an passé aux mois de septembre et octobre.

**Mr. Israel:** We are seeing conservatism by the dealers with respect to their inventories. Because of the extremely high interest costs, which the manufacturer is subventing, they are being more cautious in ordering from the manufacturer. This trend has been very noticeable over the last 60 days.

• 1620

**M. Larrivée:** Dans l'industrie automobile, à moins que les choses aient changé ces dernières années, les manufacturiers prévoient les ventes de l'année et s'équipent en conséquence; ils ont du matériel pour produire un certain nombre d'automobiles. J'imagine que vous avez une production qui est en marche et que, d'une manière ou d'une autre, vous allez produire ces automobiles parce que vous avez le matériel pour les faire. Si les ventes ont baissé dernièrement, vous risquez d'avoir un inventaire plus élevé que les par les années passées au mois d'août et au mois de septembre.

**Mr. Israel:** I must apologize. I did not get the full translation of that question.

**Mr. Larrivée:** Okay. Normally, car manufacturers are buying the material to produce a certain number of cars. Even if sales will fall at some point during the year, you will be manufacturing cars. You have the material to build a certain quantity. So if sales slow down, you will have more inventories by the end of August or September compared with last year.

**Mr. Israel:** That is correct. We are going to have more 1990s in inventory of the August-September period of this year than we would have had 1989s in inventory last year.

**Mr. Larrivée:** The dealers will have to sell those cars.

**Mr. Israel:** That is correct.

**Mr. Larrivée:** At rebate.

**Mr. Israel:** That is correct.

**Mr. Larrivée:** So if you have more 1990 models for sale, you cannot expect to sell a lot of 1991 models during the year. It is going to be slow this year.

**Mr. Israel:** That is correct.

**Mr. Larrivée:** It is going to help you to sell more cars, the fact that prices will drop at the beginning of 1991.

[Translation]

**Mr. Larrivée:** Would you say that this is a difficult year?

**M. Israel:** Les ventes de Chrysler cette année sont inférieures à celles de 1989. Nous sommes restés sur nos positions au premier trimestre mais une diminution importante est intervenue au mois d'avril.

**Mr. Larrivée:** This means that you currently have relatively high inventories.

**M. Israel:** Les inventaires sont élevés.

**Mr. Larrivée:** Do you expect your September and October inventories to be higher than last year's?

**M. Israel:** Les concessionnaires font preuve de beaucoup de prudence à propos de leurs stocks. Vu le coût élevé des emprunts, que le fabricant atténue quelque peu, ils sont plus prudents dans les commandes qu'ils passent aux fabricants, ce que l'on remarque depuis une soixantaine de jours.

**Mr. Larrivée:** If the situation has not changed in the last few years, car manufacturers forecast their sales for the year, and order the necessary supplies accordingly; they then have enough material to produce a given number of cars. I take it that your production is underway and that somehow, you are going to manufacture those cars since you have the necessary supplies to do so. If there has been a decrease in sales lately, your August and September inventory is likely to be higher than has been the case in the past.

**M. Israel:** Excusez-moi, je n'ai pas eu toute la traduction de cette question.

**M. Larrivée:** Bien. Normalement, les fabricants d'automobiles achètent le matériel nécessaire pour produire un certain nombre d'automobiles. Même si les ventes diminuent à un moment ou l'autre pendant l'année, vous allez fabriquer des automobiles puisque vous avez le matériel correspondant à une certaine quantité. Donc, si les ventes ralentissent, vous aurez, à la fin du mois d'août ou de septembre, un inventaire plus élevé que l'année dernière.

**M. Israel:** C'est exact. Nous aurons plus de véhicules de 1990 en inventaire en août-septembre de cette année que ce n'était le cas l'année dernière pour les 1989.

**M. Larrivée:** Les concessionnaires devront bien vendre ces voitures.

**M. Israel:** C'est exact.

**M. Larrivée:** En abaissant le prix.

**M. Israel:** C'est exact.

**M. Larrivée:** Donc, s'il vous reste des voitures de 1990 à vendre, vous ne pouvez pas vous attendre à vendre beaucoup de modèles de 1991 pendant l'année. Les ventes seront donc limitées cette année.

**M. Israel:** C'est exact.

**M. Larrivée:** Le fait que les prix diminuent au début de 1991 va-t-il vous aider à vendre plus de voitures?

[Texte]

**Mr. Israel:** We expect a very good first quarter in 1991.

**Mr. Larrivée:** Normally in January and February sales are down. In January you do not sell many cars.

**Mr. Israel:** March is probably our strongest month. We think this year we will have a much stronger January and February than in the past.

**Mr. Larrivée:** When you take all that into consideration, I do not think it is going to make a big difference in sales, because what I am saying is that you are going to have a lot of stock at the end of the year.

**Mr. Israel:** The dealer is not going to be able to make his payroll in December based on cars he is going to sell in January and February.

**Mr. Larrivée:** You are not selling many cars in December—

**Mr. Israel:** Or November. When we consider it has not been a good year to start with, and we compound that with the effects of GST in the fourth quarter, that is where our concerns are. When I say it is our concern, this is the feedback we are getting from our dealers.

**Mr. Larrivée:** What I am telling you is that the dealers will have cars to sell at the end of the year. They will still have this year's model to sell.

**Mr. Israel:** That is correct. They are going to have an abundance of 1990 cars.

**Mr. Larrivée:** Yes.

**The Chairman:** Thank you. Mr. Taylor has a question. I have one too, and that is the effect on leased vehicles. How is that going to change for the consumer after the GST comes in?

**Mr. Israel:** There is going to be the effect of a lower invoice price on the car, which is obviously going to be favourable to the consumer. There is going to be the fact that GST will apply to the interest portion of the rate, which is going to go in the opposite direction. We do not see a strong impact one way or the other.

• 1625

**The Chairman:** The Canadian Japanese Automobile Dealers Association estimated that the monthly lease costs on an average vehicle would be \$20 less. Have you worked out anything that specifically?

**Mr. Israel:** We have not.

**Mr. Taylor:** The \$800 savings you are talking about is based on the general price of the vehicle, so we are not talking about... If at the end of 1990 you have a high inventory you will have a sale, you will offer rebates to move those vehicles off the dealers' lots and prices will come down. When the GST comes off in 1991, the price for that vehicle on January 2 does not necessarily reflect that \$800 difference. The year-end price is not the general price you use to set that \$800 figure.

**Mr. Israel:** No, but since there is an FST rebate on any new car in inventory at the end of the year, the difference is equal the \$834, once you take into consideration the rebate.

[Traduction]

**M. Israel:** Nous nous attendons à un très bon premier trimestre en 1991.

**M. Larrivée:** Normalement, les ventes baissent en janvier et février. En janvier, vous ne vendez pas beaucoup d'automobiles.

**M. Israel:** Mars est sans doute notre meilleur mois. Nous pensons toutefois que cette année janvier et février seront bien meilleurs que par le passé.

**M. Larrivée:** Si l'on tient compte de tout cela, je ne pense pas que cela fasse une bien grande différence dans les ventes puisqu'il me semble que vous allez avoir un stock important à la fin de l'année.

**M. Israel:** Le concessionnaire ne pourra pas payer ses employés en décembre en comptant sur les voitures qu'il va vendre en janvier et février.

**M. Larrivée:** Vous ne vendez pas beaucoup d'automobiles en décembre...

**M. Israel:** Ni en novembre. Quand on part du fait que l'année n'a pas été bonne et qu'on y ajoute les effets de la TPS au quatrième trimestre, cela situe la nature de nos préoccupations, ou tout au moins celles dont nous font part nos concessionnaires.

**M. Larrivée:** Je veux donc dire que les concessionnaires auront des voitures à vendre à la fin de l'année. Il leur restera des modèles de cette année-ci.

**M. Israel:** C'est exact. Il y aura beaucoup de voitures de 1990.

**M. Larrivée:** Oui.

**Le président:** Merci. Monsieur Taylor a une question, moi aussi, elle porte sur les conséquences pour les véhicules faisant l'objet d'une location-vente? Qu'est-ce que l'introduction de la TPS changera à cet égard pour le consommateur?

**M. Israel:** Il y aura l'effet d'une diminution du prix facturé de l'automobile, ce qui sera certainement positif pour le consommateur. Il y aura par contre un effet opposé du fait que la TPS s'appliquera aux intérêts compris dans le paiement mensuel. Cela ne devrait donc pas dans l'ensemble avoir un effet marqué, ni dans un sens ni dans l'autre.

**Le président:** L'Association canadienne des concessionnaires d'automobiles japonaises a évalué à 20\$ la diminution des mensualités de location-vente pour un véhicule moyen. Avez-vous effectué des calculs aussi détaillés?

**M. Israel:** Non.

**M. Taylor:** L'économie de 800\$ dont vous parlez porte sur le prix général du véhicule, il ne s'agit donc pas de... Si, fin 1990, vous avez un stock important, vous organiserez des soldes, vous offrirez des ristournes pour permettre aux concessionnaires d'écouler ces véhicules et les prix diminueront donc. Quand la TPS entrera en vigueur en 1991, le prix d'un véhicule au 2 janvier ne reflétera pas nécessairement cette différence de 800\$. Le prix en fin d'année n'est pas le prix général utilisé pour déterminer ce chiffre de 800\$.

**M. Israel:** Non, mais puisque il y aura une ristourne de la taxe fédérale de vente pour toutes les voitures neuves en stock à la fin de l'année, la différence correspond à 834\$, si l'on tient compte de la ristourne.

[Text]

**Mr. Taylor:** Gee, I am not sure I fully follow that. Give me something to work with.

**The Chairman:** So dealers are expecting to receive rebates from the federal government equivalent to the FST—or a portion of it—that is sitting on the lot this December?

**Mr. Israel:** That is correct.

**The Chairman:** And they should immediately be able to pass that through to the consumer in the form of lower prices.

**Mr. Israel:** That is correct.

**The Chairman:** So we should be able to see lower prices on the 1990 models as well.

**Mr. Israel:** Yes, if they are sold in 1991.

**The Chairman:** So we have potential price reductions on two model years?

**Mr. Israel:** Right.

**The Chairman:** That is it, sir. Thank you for appearing.

**Mr. Israel:** Thank you.

**The Chairman:** I would ask that the officials from the Canadian Apparel Manufacturers Institute now come forward and take the witness chairs.

**Mr. Jack Kivenko (President, Canadian Apparel Manufacturers Institute):** Mr. Chairman, we would like to thank you and the committee for the opportunity to present our brief and testimony concerning the industry's views about the likely price effects of the GST. We forwarded a summary note about CAMI along with our brief. If you have received it you will appreciate who we represent.

I would like to take a few minutes to summarize the major points of our submission. As our brief makes clear, we are a consumer-driven industry, and one which is heavily affected by both shifts in consumer confidence and preference and by the impact of trade and economic policy. As a result, the GST poses a major challenge to an already challenged industry. The next year is going to see a virtual rewriting of all the rules governing the international trade in textiles and apparel.

• 1630

That factor, combined with the implementation of the Free Trade Agreement and changes in the domestic economy, leaves Canadian apparel manufacturers to expect the industry will undergo a full-scale transformation. Whether that is for the good or the bad depends largely on the policy framework the federal government puts into place.

In our view the Canadian consumer benefits if the industry remains a vital contributor to the economy. As we outlined in our brief, we think having a large domestically owned and controlled apparel industry means the Canadian

[Translation]

**M. Taylor:** Ah, je n'ai pas très bien suivi. Pouvez-vous me l'expliquer plus concrètement.

**Le président:** Les concessionnaires s'attendent à recevoir du gouvernement fédéral une ristourne correspondant à la taxe fédérale de vente, ou à une partie de celle-ci, pour les véhicules entre leurs mains en décembre?

**M. Israel:** C'est exact.

**Le président:** Et ils devraient pouvoir immédiatement transférer cela aux consommateurs sous forme de prix plus bas.

**M. Israel:** C'est exact.

**Le président:** Les modèles 1990 devraient donc également être moins chers.

**M. Israel:** Oui, s'ils sont vendus en 1991.

**Le président:** On a donc une possibilité de réduction du prix pour les modèles de deux années différentes?

**M. Israel:** En effet.

**Le président:** Très bien monsieur, merci d'être venu.

**M. Israel:** Merci.

**Le président:** Je voudrais demander aux représentants de l'Institut canadien des manufacturiers du vêtement de s'avancer et de s'installer aux places des témoins.

**M. Jack Kivenko (président, Institut canadien des manufacturiers du vêtement):** Monsieur le président, nous voudrions vous remercier, vous-même et le comité, de nous donner l'occasion de présenter notre mémoire et de déposer notre témoignage à propos des effets qu'aura sans doute la TPS sur les prix d'après notre industrie. Nous avons joint à notre mémoire quelques explications relativement à l'ICMV; si vous l'avez reçu, vous saurez donc qui nous représentons.

Je prendrais quelques minutes pour résumer les éléments principaux de notre intervention. Comme notre mémoire le dit clairement, nos activités sont orientées sur la consommation et sont directement touchées par les variations de la confiance et du goût des consommateurs ainsi que par l'impact de la politique commerciale et économique. C'est pourquoi la TPS constitue un sérieux problème pour un secteur d'activité qui connaît déjà de nombreux problèmes. On assistera l'année prochaine à une refonte quasi totale des règlements régissant le commerce international des textiles et des vêtements.

À cela s'ajoute l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange ainsi que des changements dans l'économie nationale, et les fabricants canadiens de vêtements s'attendent donc à ce que leur industrie subisse une profonde transformation. Sera-t-elle positive ou négative? Cela dépend pour une large part du cadre politique mis en place par le gouvernement fédéral.

Selon nous, il est dans l'intérêt du consommateur canadien que notre industrie continue d'être un élément important de la vie économique du pays. Comme nous l'indiquons dans notre mémoire, nous pensons que, avec une



*[Texte]*

consumer has a much greater say in defining styles and ensuring garments are designed to meet the needs and expectations of Canadians. Unlike our foreign competitors, our companies are geared toward the domestic market and are very concerned about the issues of service and quality.

Unfortunately, styling, colour, comfort, fabric content, quality, service, and brand names have one major competitor for our consumer allegiance: price. That issue lies at the heart of our submission to you today.

Our industry is one of the few manufacturing subsectors that have not been subject to federal sales tax in the past few years. As a result, there will be at least a 7% increase in the cost of clothing to the consumer next year, and there is potential for a still larger increase.

As we have indicated in our brief, the effect of the GST is not limited to a straight-line pass-through to the consumer. The GST, applied to apparel, may result in an increased administrative overhead, a larger financing cost for manufacturers, and retail mark-ups or changes in sourcing away from the Canadian apparel industry.

The increase in administrative overheads related to the GST can be expected to be relatively small in a direct sense, because it is generally an incremental cost. Some expansion of manufacturers' bookkeeping and billing procedures will be required, and that may mean, for example, additional staff or hours worked.

The overhead expense will be amortized over total production and as a result will have a relatively small effect on unit prices. However, those additional administrative expenses build expeditiously each time the garment is subject to a commercial transaction. As a result, manufacturers that work through sales agents to market their product will experience a larger increase in the cost of their goods in the consumer marketplace. In those instances, because the agent is not an employee but receives a commission for goods sold, he or she will be required to charge GST on his commission. In addition, we can anticipate that the agent's expenses will increase as a result of the GST, leading to pressure to increase commissions and commission rates. Those increased costs will be reflected in consumer prices.

The GST will also result in increased financing costs for the apparel manufacturers. For companies with sales in excess of \$6 million per annum there will be a requirement to file monthly and remit all GST owing. The GST liability accrues when an invoice is made, not when payment is received. Therefore the long payment terms that so often typify transactions in the apparel sector will leave manufacturers with a tax liability they will have to finance until payment is received.

*[Traduction]*

industrie appartenant majoritairement ou totalement à des Canadiens, le consommateur de notre pays peut plus facilement se faire entendre pour le choix des styles et pour s'assurer que les vêtements sont conçus en fonction des besoins et des attentes des Canadiens. À la différence de nos concurrents étrangers, nos entreprises sont axées sur le marché national et se préoccupent vivement de ce qui touche aux services et à la qualité.

Malheureusement, à part le style, la couleur, le confort, la composition du tissu, la qualité, le service et la marque, le consommateur attache aussi beaucoup d'importance à un autre élément: le prix. Voilà ce qui est au cœur de ce que nous avons à vous dire aujourd'hui.

Nous sommes un des rares secteurs industriels à n'avoir pas été assujéti à la taxe fédérale de vente ces dernières années. En conséquence, le prix de détail des vêtements augmentera d'au moins 7 p. 100 l'année prochaine, peut-être même de plus.

Comme nous l'indiquons dans notre mémoire, l'effet de la TPS ne se limite pas à ce qui est transféré directement au consommateur. Son application aux vêtements pourra entraîner une augmentation des frais administratifs et du coût du financement pour les fabricants, ainsi qu'un accroissement des marges, à moins que les détaillants ne se détournent tout simplement des fabricants canadiens.

On peut s'attendre à ce que l'augmentation des frais administratifs entraînée par la TPS proprement dite reste relativement faible, puisqu'il s'agit en fait d'un coût différentiel. Les fabricants devront néanmoins effectuer une tenue de livres et une facturation un peu plus complexes, ce qui pourra par exemple entraîner une augmentation du nombre d'employés ou du nombre d'heures travaillées.

Cette augmentation des frais généraux sera répartie sur l'ensemble de la production et n'aura donc qu'un effet relativement faible sur le prix unitaire. Ces frais administratifs supplémentaires se multiplient néanmoins de façon exponentielle chaque fois qu'un vêtement fait l'objet d'une transaction commerciale. Les fabricants qui commercialisent leurs produits par l'intermédiaire de représentants connaîtront donc une plus grande augmentation du prix à la consommation de leurs produits. Dans certains cas, lorsque le représentant n'est pas un employé mais est rémunéré à la commission en fonction de son volume de vente, il ou elle devra ajouter la TPS au montant de sa commission. En outre, on peut s'attendre à ce que la TPS entraîne une augmentation des frais professionnels du représentant, l'incitant à demander une augmentation de la commission ou du taux de celle-ci. Ces coûts supplémentaires se répercuteront sur les prix à la consommation.

La TPS entraînera également une augmentation du coût du financement pour les fabricants de vêtements. Les entreprises ayant un chiffre d'affaire annuel dépassant 6 millions de dollars devront faire une déclaration mensuelle et acquitter le montant total de TPS en souffrance. La TPS est payable à la date de facturation et non pas à la date où le paiement est reçu. Vu les longs délais de paiement qui caractérisent souvent les transactions dans le secteur du vêtement, les fabricants devront donc emprunter pour couvrir les sommes correspondant à la taxe en attendant de recevoir leur dû.

## [Text]

The GST will also impact on pricing at the retail level. In a strong apparel market retailers may well be tempted to apply mark-ups to the tax-inclusive price of a garment, which would amplify the price effect of the GST. Frankly, I am waiting for the strong market. But that is another issue. Given the current slow market, what is more likely is that the retailers will want to maintain their price points. To do that, they will reduce the quality at any given price or turn to offshore suppliers for lower-cost goods, or both. In either case, we feel the consumer bears the cost. Certainly if the market for Canadian apparel at popular price points is eroded it will mean reduced production, higher unit costs, or simply fewer manufacturers engaged in domestic production.

## • 1635

As noted in the brief, we ordinarily would not support government intervention into what is a highly competitive market. The Canadian consumer has traditionally benefited from the intense level of competition that exists in this sector. For example, between 1978 and 1988, the consumer price index rose 69.9%. During the same period, clothing prices increased only 53.7%—10 points less than any other basket item over the period, and 16 points below the average. The coming year will reverse that trend. Clothing costs to the consumer will rise dramatically with the imposition of the GST.

In our view there remains a great deal of uncertainty on the part of the Canadian consumer as to the real impact of GST and its implications for price increases or decreases. As a result, we expect the market will experience a price shock in 1991 as consumers attempt to re-establish their notions of the relative value of goods and services. That kind of uncertainty could be very disruptive, given current economic conditions. Consequently, we think it is important to ensure that the underlying reason for the apparel price increase is clearly understood by the consumer and not viewed as an effort to obtain increased margins.

While much of the public debate about the proposed office of consumer information has focused on its powers and its role in investigating consumer complaints, our hope is that attention will be given to the role the office can play in providing consumers with a benchmark to assist in consumer decisions. That is a role that will be most important immediately prior to and following the implementation of the GST.

With respect to the issue of investigating consumer complaints about pricing, we are of a view that a lot of potential problems can be avoided simply by ensuring that the consumer is given adequate information at the outset of the GST. In a free market there is an immediate and effective means of dealing with manufacturers, retailers, or service providers who do not offer competitive prices. Consumer dollars will go elsewhere.

## [Translation]

La TPS aura également une incidence sur les prix de détail. Si le marché est ferme, les détaillants risquent d'être tentés d'appliquer leur marge au prix d'un vêtement après inclusion de la taxe, ce qui amplifierait l'effet de la TPS sur les prix. En fait, j'attends toujours que le marché se raffermisse, mais c'est une autre question. Étant donné les difficultés actuelles, on peut plutôt s'attendre à ce que les détaillants cherchent à conserver leur niveau de prix actuel. Pour ce faire, ils vont réduire la qualité dans des catégories de prix données ou s'adresser à des fournisseurs outre-mer pour obtenir des marchandises à meilleur marché, voire même combiner les deux méthodes. Dans chacun des cas, c'est le consommateur qui paiera la note. Il est de toute façon certain que, si les vêtements canadiens sont moins largement représentés dans les gammes de prix les plus populaires, cela se traduira par une réduction de la production et une augmentation du coût unitaire ou, tout simplement, une diminution du nombre de fabricants existant dans notre pays.

Comme on le voit dans notre mémoire, nous n'avons pas tendance à appuyer les interventions du gouvernement dans un marché fortement concurrentiel. Le consommateur canadien tire traditionnellement profit de la vive concurrence existant dans le secteur. Par exemple, entre 1978 et 1988, l'indice des prix à la consommation a augmenté de 60,9 p. 100. Pendant la même période, le prix des vêtements n'a augmenté que de 53,7 p. 100—10 points de moins que le prix de tout autre article de référence dans la même période et 16 points au-dessous de la moyenne. L'année qui vient va renverser cette tendance. L'entrée en vigueur de la TPS va entraîner une augmentation très forte du prix de détail des vêtements.

Selon nous, le consommateur canadien ne sait encore guère à quoi s'attendre pour ce qui est de l'impact réel de la TPS en matière d'évolution des prix. En conséquence, nous pensons que, dans le domaine des prix, le marché connaîtra un véritable choc en 1991, les consommateurs essayant de redéfinir leurs notions de la valeur relative des biens et des services. Dans la situation économique actuelle, une telle incertitude peut être très fâcheuse. Nous pensons donc qu'il est important de faire en sorte que le consommateur comprenne clairement ce qui détermine le prix des vêtements et qu'il ne croie pas que l'augmentation corresponde à une tentative d'augmentation de la marge bénéficiaire.

Pour ce qui est du bureau d'information des consommateurs, le débat public a surtout porté sur ses attributions et son rôle à propos de l'étude des plaintes déposées par les consommateurs mais nous voudrions que l'on s'intéresse au rôle qu'il peut jouer pour fournir aux consommateurs des critères de décision. Ce rôle sera particulièrement important juste avant et juste après l'entrée en vigueur de la TPS.

Pour ce qui a trait à l'étude des plaintes présentées par des consommateurs à propos des prix, nous pensons que l'on peut éviter nombre de problèmes potentiels en diffusant auprès des consommateurs une bonne information préalable sur la TPS. Dans une situation de libre marché, il y a un moyen efficace et immédiat de répondre aux fabricants, aux détaillants ou aux fournisseurs de services dont les prix ne sont pas concurrentiels: les consommateurs dépensent leur argent ailleurs.



[Texte]

As the apparel industry can well attest, the Canadian consumer is not averse to seeking out the very best deal it can find. An informed consumer in a competitive market is his or her own best advocate. Therefore, we expect that the proposed office would have a relatively short life span.

We have one remedy to suggest to GST price increases. The industry believes that it is possible to establish a federal policy framework within which the GST could be implemented without touching off dramatic price increases, while strengthening the competitive position of the Canadian apparel industry.

The Canadian apparel industry has long expressed the concern that the Canadian textile tariff policies were inflating the cost of apparel to the Canadian consumer. We are actually creating a disincentive to manufacture apparel in Canada.

In March of 1988, the Minister of Finance announced that the government would take steps to address this traditional imbalance in tariff rates. The minister's press release acknowledged that because Canadian textile manufacturers have decided to specialize in those market niches that offer competitive opportunities, they no longer produce the range of fabrics required by our industry. As a result the Canadian textile industry lacks the depth required for an increasingly fashion-conscious industry.

Recent research shows that foreign suppliers account for 61% of the total fabric requirements of the Canadian apparel manufacturing industry. Because, on average, textile raw material costs account for almost half the cost of the finished garment, Canada's high tariff policy has undermined the price competitiveness of Canadian garments and increased import penetration.

In order to ensure full consultation and receive the views of all interested parties prior to initiating tariff reductions—

**The Chairman:** Excuse me, Mr. Kivenko, we have absolutely no jurisdiction over textile tariff policies.

**Mr. Kivenko:** However, we are recommending to the government—

**The Chairman:** Well, we are not the government. We are a parliamentary committee looking into GST and consumer prices.

• 1640

**Mr. Kivenko:** Fine. If you are not interested in how the Canadian—

**The Chairman:** Sir, we may be interested, but it is not our mandate to deal with textile tariff policies. Let us get on with what we can deal with, okay?

**Mr. Kivenko:** That is fine. You have read our brief, seen how we propose to mitigate the cost to the Canadian consumer of the additional taxes, and recommended you make your recommendations accordingly. I thank you for the opportunity.

[Traduction]

Comme le secteur du vêtement peut en témoigner, les consommateurs canadiens n'hésitent pas à chercher à faire les meilleures affaires possible. Dans un marché concurrentiel, un consommateur informé n'a besoin de personne d'autre pour assurer sa défense. Nous pensons donc que ce bureau n'aura qu'une durée de vie limitée.

Nous pouvons proposer une solution au problème de l'augmentation des prix due à la TPS. Notre industrie est d'avis que l'on peut créer un cadre politique fédéral permettant d'appliquer la TPS sans entraîner de fortes augmentations des prix et tout en renforçant la situation concurrentielle de l'industrie canadienne du vêtement.

Celle-ci fait valoir depuis longtemps que les tarifs appliqués aux textiles canadiens augmentent le prix de détail des vêtements. Nous mettons en place un système qui décourage la fabrication de vêtements au Canada.

En mars 1988, le ministre des Finances a annoncé que le gouvernement allait prendre des mesures pour régler ce déséquilibre traditionnel des tarifs. Le communiqué de presse du ministre reconnaissait que, les fabricants de textile canadiens s'étant spécialisés dans certains créneaux dans lesquels ils pouvaient être plus concurrentiels, ils ne produisent plus toute la gamme de tissus nécessaire pour notre industrie. Il s'ensuit donc que l'industrie textile canadienne n'a pas l'envergure requise dans un domaine où l'on doit de plus en plus tenir compte de la mode.

Des recherches récentes ont indiqué que les fournisseurs étrangers livrent 61 p. 100 de l'ensemble des tissus utilisés par les fabricants canadiens de vêtements. Le prix de la matière première textile correspondant en moyenne à près de la moitié du coût d'un vêtement fini, le niveau élevé des tarifs canadiens a nuit à la compétitivité des vêtements canadiens et a renforcé la pénétration par les importations.

Pour permettre une pleine et entière consultation et entendre les opinions de toutes les parties intéressées avant de mettre en oeuvre une réduction des tarifs. . .

**Le président:** Excusez-moi, monsieur Kivenko, nous n'avons absolument pas compétence en matière de tarifs sur les textiles.

**M. Kivenko:** Nous recommandons cependant au gouvernement. . .

**Le président:** Eh bien, nous ne sommes pas le gouvernement, nous sommes un comité parlementaire étudiant la TPS et les prix à la consommation.

**M. Kivenko:** Très bien. Si vous ne vous intéressez pas à la façon dont les Canadiens. . .

**Le président:** Monsieur, cela peut nous intéresser mais notre mandat n'est pas de nous pencher sur les politiques relatives aux tarifs sur les textiles. Passons plutôt à ce dont nous pouvons nous occuper, d'accord?

**M. Kivenko:** Très bien. Vous avez pu voir dans notre mémoire comment nous proposons de limiter l'impact des taxes sur le consommateur canadien et de présenter des recommandations en conséquence. Je vous remercie de nous avoir donné cette possibilité.



[Text]

**The Chairman:** Thank you, sir.

**Mr. MacDonald:** I want to thank you for taking the time to come here today to put on the record some of the concerns that your particular industry sector has concerning the GST. Just a few weeks ago we heard about a new series of ads that are coming out, telling Canadian consumers that the GST is going to make Canadian-produced goods more competitive.

What I have heard from you today certainly buoys up my opinion of those ads at that particular time and of the government's assertion that the implementation of the GST is going to make everything cheaper in this country. The implication is that Canadian-produced goods are going to be cheaper and that is going to be passed on to the consumer. That is not what I read when I read your report; that is certainly not what I heard when you gave your report and gave your comments in the last few minutes.

I want to find out how many people are employed in the industry in Canada.

**Mr. Kivenko:** Directly employed in the apparel industry are approximately 125,000 Canadians. The multiplier effect normally associated with our industry is 3, and so we think there are somewhere between 375,000 and 500,000 Canadians employed directly and indirectly by our industry.

**Mr. MacDonald:** Your assertion that the increased prices that are going to be caused at the retail level with the 7% GST applied to the garment industry, to clothing, is going to—let me follow your line—mean that at those “price points” you could probably have retailers importing cheaper goods of less quality just to be able to keep within those price points or price levels, whatever you called it there.

If that is the case, and if that is a major concern of your industry, have you done any studies to come up with a percentage of jobs that could be jeopardized or lost? How sensitive is the industry? How sensitive is the Canadian industry to this type of bait and switch?

I hate to say that, but if consumers are now purchasing Canadian products at \$45 to \$65, which the GST is going to drive up, and if retailers feel that to keep that particular niche they have to take in cheaper imported products, what is it going to do to your industry?

**Mr. Kivenko:** I am not in the position to say what number of people will lose their jobs. We have not done a study with respect to that particular issue. Our industry is being battered on many sides by a changing economic reality. It includes the Free Trade Agreement, the GST, and a brand-new economic agreement that deals with apparel and textiles, which is being formulated under GATT. It is going to be irrelevant which of these policies stabs us. We know we are going to get hurt.

I think we are spending our time looking for ways to survive and not looking at the specific issues of what will GST do to us. We know what is going to happen to us if we are priced out of our market.

[Translation]

**Le président:** Merci, monsieur.

**M. MacDonald:** Je voudrais vous remercier d'avoir pris le temps de venir ici aujourd'hui expliquer quelques-unes des préoccupations que connaît votre secteur industriel à propos de la TPS. Il y a quelques semaines, nous avons entendu parler d'une nouvelle série d'annonces publicitaires qui allaient dire aux consommateurs canadiens que, grâce à la TPS, les marchandises produites au Canada allaient être plus concurrentielles.

Vos propos aujourd'hui ne font que renforcer le jugement que j'avais à ce moment-là porté sur ces annonces et sur l'affirmation du gouvernement selon laquelle tout allait baisser de prix au Canada grâce à l'application de la TPS. On laissait entendre que les marchandises produites au Canada allaient revenir moins cher et que cette différence de prix serait transmise au consommateur. Telle n'est pas l'impression que me donne votre rapport et ce n'est certainement pas l'impression que j'ai eue à l'écoute de votre déclaration et de vos commentaires depuis quelques minutes.

J'aimerais savoir combien de gens travaillent dans cette industrie au Canada.

**M. Kivenko:** Environ 125,000 Canadiens travaillent directement dans l'industrie du vêtement. Le facteur de multiplication traditionnellement attaché à notre industrie est de trois et nous pensons donc qu'il y a entre 375,000 et 500,000 Canadiens qui travaillent directement ou indirectement pour notre industrie.

**M. MacDonald:** Vous nous dites que la TPS de 7 p. 100 appliquée aux vêtements entraînera une augmentation du prix à la consommation et que, pour certaines gammes de prix, comme vous l'avez dit, les détaillants pourraient importer des marchandises meilleur marché mais de qualité inférieure simplement pour avoir des marchandises à offrir dans différentes catégories de prix.

Si tel est le cas et si c'est un important sujet de préoccupation pour votre industrie, avez-vous fait des études pour voir quel pourcentage de la main-d'œuvre serait menacée ou touchée? Quel est le degré de sensibilité de votre industrie? Comment réagit-elle dans une situation de ce genre?

J'hésite un peu à le dire mais, si les consommateurs achètent aujourd'hui des marchandises canadiennes vendues entre 45\$ et 65\$ mais dont la TPS va augmenter le prix et si les détaillants considèrent qu'il leur faut importer des marchandises meilleur marché pour garder ce créneau, que va faire votre industrie?

**M. Kivenko:** Je ne suis pas en mesure de dire combien de gens perdront leur emploi. Nous n'avons pas fait d'études à propos de ce point précis. L'évolution de la situation économique entraîne toutes sortes de problèmes pour notre industrie, qu'il s'agisse de l'Accord de libre-échange, de la TPS ou d'une entente économique toute nouvelle portant sur les vêtements et les textiles en cours de formulation au titre du GATT. Peu importe d'où nous viennent les coups, nous savons que nous allons souffrir.

Nous cherchons surtout à savoir comment survivre et nous ne nous penchons pas avec précision sur les effets qu'aura pour nous la TPS. Nous savons ce qu'il adviendra de nous si nous ne pouvons plus faire face à la concurrence.

[Texte]

**Mr. MacDonald:** You have also talked about the consumer information office. You see an expanded role or perhaps a different role for the consumer information office in the case of the garment industry, to try to inform Canadians of the reasons prices are going up on quality Canadian-manufactured goods and to try to discourage them from purchasing imported goods. Is that correct?

• 1645

**Mr. Kivenko:** We believe that if we have an informed consumer, a consumer who understands what is happening, we will not have the revolt that could be occasioned by a consumer suddenly confronted with sticker shock. You had the automobile industry here a few minutes ago. I do not want my customers to face what I did when I bought my first car after five years. I suddenly saw that the prices had gone to an area that I had never expected. Had I expected what I saw, it might not have been so shocking.

**Mr. MacDonald:** You are suggesting that the consumer information office, at least as it affects your industry, tells Canadians that the price of their goods is going to go up as a result of the GST.

**Mr. Kivenko:** Absolutely.

**Mr. MacDonald:** Which is something the government has been denying over and over through daily radio ads.

**Mr. Kivenko:** They should be saying to expect to pay less for cars but more for clothes.

**The Chairman:** You said prices would rise dramatically. You say the Canadian consumer can expect at least a 7% increase. What economic study is that based on?

**Mr. Kivenko:** If the retailer charges the same price today for the products I supply him with, the price will go up by 7%, the sales tax.

**The Chairman:** Have you commissioned any economic studies or done any model on that?

**Mr. Kivenko:** How could it be less? Unless you can show the retailer a way to charge less than 7% GST, he has to charge 7% more than he is now. If a pair of jeans sold for \$20 today, January the first it will be \$20 plus 7%.

**The Chairman:** We have had many economists coming before the committee. Infometrica has done extensive economic models on this, and they have given us information on exactly where they see prices going. Their studies show 5.8% for men's and boy's clothing and 5.9% for women's and children's clothing. That is their economic model, which I believe was formed with a little more care than yours. You just seem to be making that assumption. You mention in

[Traduction]

**M. MacDonald:** Vous avez également parlé du bureau d'information des consommateurs. Vous pensez qu'il pourrait jouer un rôle élargi ou peut-être différent dans le cas de l'industrie du vêtement pour essayer d'informer les Canadiens de la raison pour laquelle le prix des produits de qualité fabriqués au Canada augmentent et pour essayer de les décourager d'acheter des produits importés. Est-ce exact?

**M. Kivenko:** Nous pensons que si le consommateur est informé et comprend ce qui se passe, il risque moins de se révolter devant le prix soudainement demandé dans les magasins. Vous aviez ici il y a quelques minutes des représentants de l'industrie automobile. Je ne voudrais pas que mes clients se trouvent dans la même situation que moi lorsque j'ai acheté une voiture pour la première fois depuis cinq ans. Je me suis soudain rendu compte que les prix avaient atteint un niveau que je n'aurais jamais soupçonné. Si je m'en étais douté, cela ne m'aurait pas autant ébranlé.

**M. MacDonald:** Vous pensez donc que, tout au moins pour ce qui a trait à votre industrie, le bureau d'information des consommateurs devrait dire aux Canadiens que la TPS va faire augmenter les prix.

**M. Kivenko:** Tout à fait.

**M. MacDonald:** Ce que le gouvernement ne cesse de nier dans les annonces qui passent chaque jour à la radio.

**M. Kivenko:** Il devrait dire que l'on peut s'attendre à payer moins cher pour les voitures mais plus cher pour les vêtements.

**Le président:** Vous avez dit que les prix vont augmenter considérablement et que le consommateur canadien peut s'attendre à une augmentation d'au moins 7 p. 100. Sur quelles études économiques ces prévisions s'appuient-elles?

**M. Kivenko:** Si le détaillant demande le même prix qu'aujourd'hui pour la marchandise que je lui fournis, le prix augmentera de 7 p. 100 correspondant à la taxe de vente.

**Le président:** Avez-vous fait effectuer des études économiques ou une modélisation à ce sujet?

**M. Kivenko:** Comment pourrait-il en être autrement? A moins que l'on ne montre au détaillant comment demander moins de 7 p. 100 de TPS, il lui faut bien ajouter 7 p. 100 aux chiffres actuels. Si une paire de jeans coûte 20\$ aujourd'hui, le premier janvier elle coûtera 20\$ plus 7 p. 100.

**Le président:** De nombreux économistes se sont présentés devant notre comité. Infometrica a étudié plusieurs modèles économiques et nous a dit à quoi ils s'attendent en matière d'évolution des prix. D'après leurs études, les vêtements pour hommes et garçons augmenteront de 5,8 p. 100, et ceux pour femmes et enfants de 5,9 p. 100. Voilà donc leur modèle économique qui me semble avoir été établi un peu plus soigneusement que le vôtre. Vous semblez

[Text]

your opening statement that the industry is very competitive, and it strikes me that in a very competitive industry there is going to be some pressure to keep prices as low as possible. It may involve lower mark-ups. Price pressure may be put on manufacturers. You have a very competitive industry, and if a retailer can offer a pair of jeans for less than the guy across the street, will he not do it?

**Mr. Kivenko:** Why would he learn to do it January 1. He certainly is not going to be suddenly smarter on January 1 than he had been on December 20. There are no new tricks in the game. If he knew how to be more competitive, he would do it right now, and we are in an exceptionally competitive period. I do not think you can refer to any economic study that shows that we have manifestly successful retailers who are gouging the public and making enormous profits. As a matter of fact, our great concern as suppliers to the retail industry is that the retail industry is making no money. Many of them are going out of business, and our concern is which of them will survive the current uncertainty.

**The Chairman:** We just heard the vice-president of Chrysler say that Chrysler dealers may not be able to pass on 7% GST in a competitive situation. Is your industry so different?

**Mr. Kivenko:** The retail community we deal in is quite different, and our sales tax will be sales tax extra. Our consumers will be attracted to the retail prices without the sales tax. When an ad says that a pair of jeans will be \$19.95, at no point will the ad say at "\$19.95 plus 7%".

• 1650

Everybody will be competing very effectively on the original point. Unlike the automobile industry, our industry competes on price points—entry price points and other price points. You see items selling for \$19.95, \$29.95, \$39.95, and the taxes will be charged extra on top of those price points.

**The Chairman:** You say in your brief, "in addition, retail mark-ups, if applied to the tax inclusive cost of the garment sold...". Why on earth would that happen? GST is not paid by the retailer. GST is paid by the consumer and the retailer gets a 100% credit. Why was that in your brief?

**Mr. Kivenko:** I have to tell you that I have been in the apparel business now for 27 years. I was in the business when sales tax was charged on apparel, and at that point sales tax was treated as any other expense by the retailer.

**The Chairman:** Could the retailer deduct the sales tax at that point?

**Mr. Kivenko:** Deduct it from what?

**The Chairman:** The retailer does not pay this GST.

**Mr. Kivenko:** I am suggesting to you that it is likely, if not possible, that the retailer will treat his GST expense as he treats any other cost.

[Translation]

simplement émettre une hypothèse. Vous avez signalé, dans votre déclaration d'ouverture, que votre industrie connaît une vive concurrence et il me semble que, dans ce cas, les pressions tendront à maintenir les prix au niveau le plus bas possible. On pourrait avoir par exemple une baisse des marges bénéficiaires. Cette pression à la baisse peut être appliquée au fabricant. La concurrence est très vive et si un détaillant peut proposer une paire de jeans à un prix inférieur à celui du magasin de l'autre côté de la rue, ne le fera-t-il pas?

**M. Kivenko:** Pourquoi apprendrait-il à le faire le premier janvier? Il ne va pas d'un seul coup être plus intelligent le premier janvier qu'il ne l'était le 20 décembre. Il n'y a rien de nouveau dans ce métier. S'il était capable d'être plus compétitif, il le ferait dès maintenant, toutes les conditions sont réunies pour cela. Je ne pense pas que vous puissiez nous signaler une étude économique montrant que certains détaillants très populaires volent le public et réalisent des profits gigantesques. En fait, en tant que fournisseurs du commerce de détail, nous nous inquiétons du fait que celui-ci ne rapporte rien. Beaucoup ferment boutique et nous nous demandons lesquels vont survivre dans le climat d'incertitude actuel.

**Le président:** Le vice-président de Chrysler vient de nous dire que, vu la concurrence, les concessionnaires Chrysler ne pourraient peut-être pas transmettre le montant total de 7 p. 100 de la TPS. La situation est-elle tellement différente dans votre industrie?

**M. Kivenko:** Il s'agit d'un secteur tout à fait différent et notre taxe de vente sera une taxe supplémentaire. Nos clients seront attirés par les prix de détail qui ne mentionnent pas la taxe de vente. Lorsqu'une annonce publicitaire indique qu'une paire de jeans coûte 19,95\$, on ne verra nulle part indiqué «19.95\$ plus 7 p. 100».

Tous essaieront de se montrer compétitifs dans les gammes de prix habituels. À la différence du secteur automobile, la concurrence chez nous se fait en fonction des catégories de prix, niveaux plancher et autres. On voit des articles vendus à 19,95\$, 29,95\$ ou 39,95\$ et la taxe s'ajoute à ces chiffres.

**Le président:** Vous dites dans votre mémoire: «en outre, la marge bénéficiaire du détaillant, si elle est appliquée au coût du vêtement, taxe comprise...». Et pourquoi donc cela se passerait-il ainsi? Ce n'est pas le détaillant qui paie la TPS mais le consommateur alors que le détaillant reçoit un crédit de 100 p. 100. Pourquoi cela figure-t-il dans votre mémoire?

**M. Kivenko:** Je dois vous dire que je suis dans le vêtement depuis maintenant 27 ans. J'étais là lorsque la taxe de vente a été imposée sur les vêtements et elle a à ce moment-là été traitée par les détaillants comme toutes les autres dépenses.

**Le président:** Le détaillant pouvait-il à cette époque déduire la taxe de vente?

**M. Kivenko:** La déduire de quoi?

**Le président:** Le détaillant ne paie pas la TPS.

**M. Kivenko:** Je vous dis simplement qu'il est vraisemblable, sinon possible, que le détaillant considère la TPS comme n'importe lequel de ses autres frais.



[Texte]

**The Chairman:** Are you telling me that the retailer is going to put a profit margin on top of the GST and then deduct the GST from his business operating expense?

**Mr. Kivenko:** I would not be surprised.

**The Chairman:** Are you going to be doing anything as an association to discourage that? Are you going to be sending a message to your members that they should not charge profit on a tax that—

**Mr. Kivenko:** The retail community is not my membership. I do not represent the retailers, I am sorry. I represent the manufacturers of apparel and—

**The Chairman:** Do you condone this?

**Mr. Kivenko:** It has nothing to do with my condoning. I am advising you and the government to be—

**Mr. MacDonald:** Mr. Chairman, on a point of order. I sit at this committee as well. This witness has come here to try to give this committee a point of view from the industry sector. Quite simply, I think you are badgering him. You have a particular point of view, Mr. Chairman, and you constantly intervene, once, twice, or three times during these sessions. You love anybody who comes and tells you that the GST might be able to save a few bucks—might, might, might, with all the qualifiers—and you love to quote it.

This is an industry sector that is telling you—and I think this gentleman has taken quite enough abuse from you for one day, ever since he has gotten here. He is trying to represent an industry sector. Mr. Chairman, if you cannot listen and keep your mouth shut at the same time, then I would suggest that perhaps you leave the room when you hear things coming from people who are here to try to make sure the consumer is protected—instead of badgering the witness.

**The Chairman:** Thank you, Mr. MacDonald, for the lecture, but I think—

**Mr. MacDonald:** You deserved the lecture, Mr. Chairman. You deserve it on a daily basis.

**The Chairman:** I think charging mark-up on top of tax is not exactly in the name of consumer protection.

**Mr. MacDonald:** I do not think that is what he said. I think that is what you suggested he might like to say, but that is not what he said, Mr. Chairman.

**Mr. Taylor:** On the same point of order, I would like to point out that you had cut the witness off earlier in his presentation to us because he was dealing with an area that you did not think was within his jurisdiction. Now you are asking him questions that are completely outside his jurisdiction. We do have witnesses in the retail sector to whom you can ask those questions at any point when your time on the agenda comes up. I think this witness, who is in the manufacturing sector, should be answering those questions in that time.

**The Chairman:** Fine. Pose your manufacturing questions, Mr. Taylor.

[Traduction]

**Le président:** Êtes-vous en train de me dire que le détaillant va ajouter sa marge bénéficiaire à la TPS et retirer ensuite la TPS de ses frais d'exploitation?

**M. Kivenko:** Cela ne m'étonnerait pas.

**Le président:** Votre association va-t-elle entreprendre quoi que ce soit pour décourager cela? Allez-vous envoyer un message à vos membres pour leur dire de ne pas prélever un profit sur une taxe qui...

**M. Kivenko:** Les détaillants ne font partie de mon association. Je suis désolé, je ne les représente pas. Je représente les manufacturiers du vêtement et...

**Le président:** Est-ce que vous approuvez cela?

**M. Kivenko:** Peu importe que je l'approuve ou non; je signale à vous-même et au gouvernement que...

**M. MacDonald:** Monsieur le président, un rappel au règlement. Je fais moi aussi partie de ce comité. Ce témoin est venu ici pour essayer de nous présenter le point de vue d'un secteur industriel. Or, j'ai l'impression que vous êtes en train de le harceler. Vous avez certains points de vue, monsieur le président, et vous intervenez constamment, une fois, deux fois, voire trois fois pendant les séances. Vous aimez que l'on vienne vous dire que la TPS pourrait permettre d'économiser quelques dollars—pourrait, pourrait... avec toutes sortes de réserves—vous aimez pouvoir citer ces propos.

Voici maintenant un secteur qui vous dit que... et je pense que ce monsieur a subi assez d'attaques de votre part aujourd'hui depuis son arrivée. Il essaie de représenter un secteur industriel. Monsieur le président, si vous n'êtes pas capable d'écouter et de vous taire en même temps, vous devriez peut-être quitter la salle lorsque vous entendez des gens qui cherchent à assurer la protection du consommateur, cela serait mieux que de les harceler.

**Le président:** Merci, monsieur MacDonald, de me faire la leçon mais je pense...

**M. MacDonald:** C'est une leçon que vous méritez, monsieur le président, vous la méritez tous les jours.

**Le président:** Je pense que le fait de calculer la marge bénéficiaire sur la taxe ne renforce pas précisément la protection des consommateurs.

**M. MacDonald:** Ce n'est pas non plus ce qu'il a dit. C'est, je crois, ce que vous avez laissé entendre qu'il risquait de dire, mais ce n'est pas ce qu'il a dit, monsieur le président.

**M. Taylor:** À propos du même rappel au règlement, je voudrais souligner que vous aviez, précédemment, coupé la parole au témoin parce qu'il parlait d'un domaine qui ne vous semblait pas être de sa compétence. Or, vous lui posez maintenant des questions qui sont tout à fait extérieures à sa compétence. Nous avons des témoins représentant le commerce de détail et vous pourrez leur poser ces questions n'importe quand lorsque ce sera votre tour de le faire. Quant à ces témoins, qui représentent le secteur manufacturier, c'est aux questions sur ce domaine qu'il devraient répondre.

**Le président:** Très bien. Posez donc vos questions sur le secteur manufacturier, monsieur Taylor.

[Text]

**Mr. Taylor:** Thank you very much.

I have been very diligent for quite a number of years in ensuring that not only do I buy locally within my own riding, but I also buy Canadian-manufactured products. I am pleased to say that my suit, my tie, my shoes are all Canadian-manufactured and my closet is full of Canadian-manufactured products. It seems to me that every time I go into the store I am buying a product I want to support, but when I read the newspapers I see my government working desperately hard to make it more difficult for me to find those products and to make those products costlier. The Free Trade Agreement, the high interest rate policy and the export policy, the high dollar policy of the government have all done that. By imposing pressures on our domestic market, the GST is continuing to do that.

• 1655

In an industry that is 99% Canadian-owned and consists largely of family-owned, highly entrepreneurial firms that had shipments last year of over \$6.5 billion, do you feel you are being picked on? Do you feel this government...? Why do you think this government is doing this to you?

**Mr. Kivenko:** No, I am not suggesting that the government is picking on the apparel industry. We have a government with a particular economic point of view, and I think the activities they have been engaged in are consistent with those views.

I have spent 20 years advising governments on what would be appropriate for the apparel industry, and I do not think I have been any more critical of this government than I have been of any of its predecessors. No one has done us any favours, and the fact that we have survived and prospered over the last few years has been the result of the hard work of a large number of small entrepreneurs.

**Mr. Taylor:** These policies—interest rates, the dollar, free trade and the GST—when taken together, are they pushing the industry out of Canada?

**Mr. Kivenko:** They are certainly not encouraging the industry to develop further in Canada. I have been a believer that the apparel industry can provide employment in all provinces throughout the country. We have an opportunity to manufacture as easily in Caraquez as we do in Calgary, Montreal or Toronto.

I think it is appropriate that the government look at our industry for its potential, and not readily accept the view that exists within certain offices of government that this is a soft industry, one that could be sacrificed. We reject the idea that this industry can be or should be sacrificed, and to the extent that we have fought the fight properly, our industry is one of the few that have maintained employment levels over the last six to ten years.

I am not sure which riding you are from—

**Mr. Taylor:** It is in northern Saskatchewan.

[Translation]

**M. Taylor:** Merci beaucoup.

Depuis un bon nombre d'années, je veille à non seulement effectuer mes achats dans ma propre circonscription mais également à n'acheter que des marchandises fabriquées au Canada. Je suis heureux de dire que mon costume, ma cravate et mes chaussures sont des produits canadiens et mon placard est rempli de produits fabriqués au Canada. Chaque fois que je vais dans un magasin, j'achète un produit auquel je veux accorder mon appui mais je vois dans les journaux que mon gouvernement fait des efforts désespérés pour qu'il me soit plus difficile de trouver ces produits et que ceux-ci soient plus chers. L'Accord de libre-échange, la politique des taux d'intérêt élevés et la politique d'exportation, la politique de maintien du dollar à un niveau élevé, que pratique le gouvernement, en sont tous la cause. En infligeant certaines pressions à notre marché intérieur, la TPS continue à avoir ce même effet.

Etant d'un secteur industriel qui appartient à 99 p. 100 à des Canadiens et qui consiste essentiellement en affaires familiales, en entreprises très dynamiques qui ont expédié l'année dernière pour plus de 6 milliards et demi de marchandises, estimez-vous qu'on s'en prend à vous? Pensez-vous que ce gouvernement...? Pourquoi pensez-vous que ce gouvernement vous fait cela?

**M. Kivenko:** Non, je ne veux pas dire que le gouvernement s'en prend à l'industrie du vêtement. Notre gouvernement a une opinion particulière en matière économique et je pense que les opérations qu'il a entreprises sont conformes à cette opinion.

Pendant 20 ans, j'ai conseillé les gouvernements sur ce qu'il serait bon de faire pour l'industrie du vêtement et je ne crois pas m'être montré plus critique à l'égard du gouvernement actuel qu'à l'égard de ces prédécesseurs. Personne ne nous a favorisés et si l'on a survécu et prospéré ces dernières années, c'est uniquement à cause du travail acharné d'une foule de petits entrepreneurs.

**M. Taylor:** Ces politiques—les taux d'intérêt, le dollar, le libre-échange et la TPS—prises ensemble, ont-elles pour effet de pousser le secteur à quitter le Canada?

**M. Kivenko:** Elles n'encouragent certainement pas le secteur à se développer davantage au Canada. J'ai toujours estimé que l'industrie du vêtement pouvait fournir des emplois dans toutes les provinces du pays. Nous pouvons fabriquer aussi bien à Caraquez qu'à Calgary, Montréal ou Toronto.

Il me semblerait opportun que le gouvernement envisage notre industrie en fonction de ses possibilités et n'accepte pas facilement, comme cela semble être le cas dans certains bureaux du gouvernement, de croire qu'il s'agit d'une industrie inconsistante que l'on peut sacrifier. Nous rejetons l'idée que l'industrie peut ou devrait être sacrifiée, et dans la mesure où nous nous sommes battus à bon escient, notre industrie est l'une des rares à avoir maintenu l'emploi au même niveau pendant les six à dix dernières années.

Je ne sais pas vraiment de quelle circonscription vous venez...

**M. Taylor:** Il s'agit de la Saskatchewan du nord.



[Texte]

**Mr. Kivenko:** It is unlikely that we will successfully set up a plant in northern Saskatchewan; however, wonderful plants exist in Saskatchewan. Plants could and should exist in all provinces, because it is the kind of industry that is transportable.

**Mr. Taylor:** You have talked about enormous challenges in the coming year. I agree with you, and I support you in the work you are doing to try to convince this government to listen. One of the things I do know—not having any apparel manufacturing plants in my riding—is that a managed economy is very important to the regions. Our primary producers, whether it be timber or wheat, rely on a managed marketplace, and I believe we have industries that require management from the government as well.

The apparel industry, unlike the example of the car industry the chairman was using earlier, has a large number of intermediaries between the manufacturer and the consumer, is that correct?

**Mr. Kivenko:** It did. Wholesalers are seldom used these days. Manufacturers sell pretty much directly to retailers and retailers sell to consumers. For the most part, it is a single step.

• 1700

**Mr. Taylor:** Okay. With transportation, there are some additional administrative costs through the line, whether it be on transportation or on invoicing the dealers.

**Mr. Kivenko:** Yes.

**Mr. Taylor:** In fact the 7% increase you are talking about could actually be somewhat greater than that if administrative costs are added in.

**Mr. Kivenko:** We suggest that the administrative costs are there. They are not going to be an extraordinary burden to our industry.

**M. Robitaille:** Je vous souhaite la bienvenue.

À la page 8 de la version française de votre mémoire, vous dites ceci:

... il est peu probable que le Bureau ait besoin d'entreprendre des recherches nouvelles après le premier anniversaire de la TPS. Il devrait être en mesure de fermer ses portes dans les deux ans qui suivront la date d'entrée en vigueur de la TPS.

Vous voulez dire que le Bureau a sa raison d'être pendant la période de transition d'un système à l'autre; par la suite, il n'aura plus sa raison d'être.

**Mr. Kivenko:** We believe that the purpose of the office dealing with our industry will be to alert the consumers to what they can expect from the tax, so that they are well informed. Well-informed consumers know how to protect themselves. Those who are shocked, who are unprepared for what confronts them, will make irrational and improper decisions. I do not look at the office as a tool for government to intervene with the manufacturers, the retailers and the consumers directly.

[Traduction]

**M. Kivenko:** Il est peu vraisemblable qu'on arrive à créer une usine qui soit profitable dans le nord de la Saskatchewan; cependant, nous avons de grandes usines en Saskatchewan. Il devrait y avoir des usines dans toutes les provinces parce que c'est un type d'industrie qu'il est facile de transporter.

**M. Taylor:** Vous avez parlé d'importants défis à relever au cours de l'année à venir. Je suis d'accord avec vous et je vous appuie dans vos efforts en vue de convaincre le gouvernement d'écouter. L'une des choses que je sais—bien que je n'aie pas d'usine de fabrication de vêtements dans ma circonscription—c'est qu'une économie dirigée est très importante pour les régions. Nos principaux producteurs, qu'il s'agisse du bois ou du blé, comptent sur un marché dirigé et je crois que certaines industries exigent une direction de la part du gouvernement également.

L'industrie du vêtement, contrairement à l'industrie automobile que le président a donnée en exemple précédemment, compte plusieurs intermédiaires entre le fabricant et le consommateur, n'est-ce pas?

**M. Kivenko:** C'était effectivement le cas. Actuellement, on a peu recours aux grossistes. Les fabricants vendent de façon assez directe aux détaillants et les détaillants vendent aux consommateurs. La plupart du temps, il n'y a qu'une étape.

**M. Taylor:** Très bien. Avec le transport, il y a certains frais administratifs supplémentaires au bout du compte, qu'il s'agisse des transports ou de la facturation des distributeurs.

**M. Kivenko:** Oui.

**M. Taylor:** En fait, l'augmentation de 7 p. 100 dont vous parlez pourrait en définitive être un peu plus importante si l'on ajoute les frais administratifs.

**M. Kivenko:** Il me semble que ces frais administratifs existent déjà. Ils ne vont pas représenter un fardeau extraordinaire pour notre industrie.

**Mr. Robitaille:** I wish to welcome you.

On page 7 of the English version of your submission, you state as follows:

... it is unlikely that the Office would have any need to open up new investigations after the first anniversary of the GST and it should be able to wind up all its operations within two years of the date of implementation of the GST.

You mean to say that the existence of the Office is justified during the transition from one system to the other and that it is no more justified after that.

**M. Kivenko:** Nous pensons que l'objectif du Bureau qui s'occupe de notre industrie consiste à montrer aux consommateurs ce qu'ils peuvent attendre de la taxe afin qu'ils soient bien informés. Les consommateurs bien informés savent comment se protéger. Ceux qui sont surpris, ne sont pas prêts à affronter ce qui les attend et vont prendre des décisions irrationnelles et malvenues. Je ne considère pas que le Bureau constitue un outil permettant au gouvernement d'intervenir auprès des fabricants, des détaillants et des consommateurs directement.



[Text]

**Mr. Robitaille:** J'ai lu votre mémoire. Il est évident que, dans votre domaine, la situation n'est pas la même que dans le domaine de l'automobile. Estimez-vous que cette situation, dans votre industrie, ne sera que transitoire? On aura une certaine adaptation à faire et, après un certain temps, votre industrie va retrouver une certaine harmonie. Est-ce une période difficile à passer, mais qu'il est possible de passer?

**Mr. Kivenko:** Adjustment is the name of the game for our industry. We are adjusting to free trade. We are going to be adjusting to the new rules of GATT. We will probably be adjusting to the government's proposal for offshore processing of apparel. We will be adjusting. I hope the adjustment does not mean a downward level of employment. I hope it means just an adjustment and a change of perhaps some of the kinds of products we produce.

**Mr. Robitaille:** J'aime bien votre réponse. Au fond, vous dites qu'il y a une adaptation à faire pour cette transition d'un système de taxation à un autre, mais que vous rencontrez continuellement d'autres problèmes et que vous devez continuellement relever des défis et vous adapter.

Votre consommateur, c'est celui qui achète des vêtements. J'imagine que demain, je vais continuer à acheter des vêtements en payant la TPS. Cela ne m'enchantait pas plus que quiconque de payer une TPS sur mes vêtements, mais je n'oserais pas me promener sans vêtements. Comment trouvez-vous la mesure de remboursement de la TPS pour les familles ayant des revenus de 30,000\$ et moins? Trouvez-vous que c'est une mesure positive qui, en principe, compense jusqu'à un certain point, et peut-être même en totalité, l'augmentation générale des prix de 1.4 ou 1.5 p. 100 qui sera attribuable à la TPS selon ce qu'on dit? Trouvez-vous que cette mesure pourrait, d'une certaine façon, éliminer certaines des appréhensions que vous ressentez face à l'écoulement de vos produits?

• 1705

**Mr. Kivenko:** In the first case, I am not a generalist who spends his time thinking about general economic policy and general economic conditions. I focus my time and attention on the apparel industry. As far as the rebate is concerned, we have been told that the lowest level of consumers who will get the rebate are the ones who benefit from Canada's import policy, which allows approximately 50% of the apparel consumed in Canada to be imported. Therefore, the money that is going to be rebated will probably be rebated to people who do not use Canadian-made apparel in any case.

I am concerned that the retailers might well start selling imported apparel to those who now buy Canadian. We have to accept the fact that at least part all apparel purchases are discretionary items. We decide to buy three ties or two ties, two shirts or three, based upon the amount of discretionary income we have. To the extent that our industry provides the middle portion of the apparel for Canada, we are very affected by the amount of discretionary income available. We think that part of the income is going to be very much affected by the imposition of the GST.

[Translation]

**Mr. Robitaille:** I read your submission. It is obvious that, in your area, the situation is not the same as in the automobile sector. Do you think that such a situation, for your own industry, will only be temporary? Some adapting will have to be made and, after sometime, your industry will regain a kind of harmony. Is it going to be a rough period to go through, but one you are able to go through?

**Mr. Kivenko:** Dans notre secteur, tout réside dans l'adaptation. Nous nous adaptons au libre-échange. Nous allons nous adopter aux nouvelles règles du GATT. Nous allons probablement nous adapter à la proposition du gouvernement voulant que les opérations de fabrication des vêtements se passent outre-mer. Nous nous adapterons. J'espère qu'adaptation n'est pas synonyme de diminution des emplois. J'espère qu'il s'agit simplement d'une adaptation et du changement de certains types de produits que nous fabriquons.

**Mr. Robitaille:** I like your answer. Essentially you say that there has to be some adjusting for the transition from one taxation system to the other, but that you are constantly faced with other problems and that you have to meet challenges and adapt permanently.

Your consumer is the one that buys clothes. Lets say that tomorrow, I will still buy clothes, paying the GST. I am not anymore thrilled than anybody else to pay a GST on the clothes, but I dare not walk about unclad. What do you think of the provision of the GST rebate for families whose income is at \$30,000 or less? Do you think it is a positive measure which will theoretically compensate to some extent, and perhaps totally, for the general increase of 1.4% or 1.5% in prices due to the GST, according to what people say? Do you think that this disposition could, to a certain extent, eliminate some of the concerns you have concerning the selling of your products?

**Mr. Kivenko:** Tout d'abord, je ne m'occupe pas d'économie en général, c'est-à-dire que je ne passe pas mon temps à réfléchir à la politique économique générale et aux conditions économiques. Je me concentre sur l'industrie du vêtement. Pour ce qui est du remboursement, on nous a dit que les plus petits consommateurs, ceux qui vont obtenir ce remboursement, sont ceux qui profitent de la politique d'importation du Canada et qui fait qu'environ 50 p. 100 des vêtements achetés au Canada sont importés. En conséquence, ces remboursements seront probablement accordés à des personnes qui n'achètent de toute façon pas de vêtements fait au Canada.

Je crains que les détaillants ne commencent à vendre des vêtements importés à ceux qui pour l'instant achètent des vêtements canadiens. Il nous faut accepter le fait que les achats vestimentaires sont en totalité ou au minimum en partie laissés au choix de chacun. C'est nous qui décidons d'acheter trois ou deux cravates, deux ou trois chemises, en fonction de notre revenu discrétionnaire. Dans la mesure où notre industrie fournit au Canada les vêtements situés au milieu de la gamme, le montant du salaire discrétionnaire disponible nous touche beaucoup. Nous pensons que cette partie du revenu va être très touchée par l'application de la TPS.

[Texte]

**Mr. Boudria (Glengarry—Prescott—Russell):** I am, first of all, going to apologize to our witnesses for not being here at the beginning of their presentation. I was in the House of Commons raising an issue with the Minister of Revenue involving customs as it affects an industry that could shut down and cause a loss of 165 jobs in Hawkesbury. That is in my riding, and it is very important to me. But in Hawkesbury, in my constituency, apparel manufacturing is the most important industry. It is by far the largest employer. Together with textiles and footwear, it accounts for over 3,000 jobs. Most of these industries are located in the eastern portion of my riding, from which it is easy to ship to Montreal.

The government says that costs should not increase substantially under the GST. The cost of buying new machinery, for instance, should go down because a lot of this new machinery is imported from offshore. Do you foresee this happening? You will soon be purchasing large amounts of this new machinery, which might create a saving. Does it come from offshore? At least in my constituency, your industry is made up mostly of small operations. Some of them operate out of people's homes and from small factories. There are small numbers of people—50, 75, 100 and so on—and a lot of the equipment that is there seems to have been around for a while and seems to be working okay. It certainly gives you the impression that the equipment will be there for a while yet. Am I understanding this correctly, or is the government's position the one that applies?

• 1710

**Mr. Kivenko:** Over the past ten years there has been an awful lot of investment in new equipment in the apparel industry. The use of computer-automated design equipment in our industry has been remarkable. However, there really has been very little in the way of dramatic change in the sewing end of the apparel industry. Design, cutting, and even processing subsequent to sewing have seen a fair amount of change. On the immediate horizon we see no dramatic change in the way garments are made, no dramatic changes in sewing equipment. We can only expect that when it comes to sewing equipment, people will replace the equipment as it wears out, as machine parts are no longer available. That usually has a cycle of about 15 years.

As far as I know there is no federal sales tax on the production equipment we buy, so there really is no material change as far as GST is concerned on the cost of our equipment. We do not expect it to be cheaper; since it is a pass-through, we do not expect it to be more.

**Mr. Boudria:** The point being made by those who advocate the GST is that some of the increased cost, that 7% extra, is going to be offset by an alleged lowering in the cost of new machinery. You are saying that you are not sure you ever paid anything to start with and that your industry generally is not in the process of making any dramatically large purchases that would make you benefit in that regard. Am I—

**Mr. Kivenko:** Yes. I think you have it, Mr. Boudria.

[Traduction]

**M. Boudria (Glengarry—Prescott—Russell):** Je dois tout d'abord m'excuser auprès de nos témoins pour ne pas avoir assisté au début de leur exposé. J'étais à la Chambre des communes en train de poser une question au ministre du Revenu au sujet des droits de douane relatifs à une industrie qui pourrait fermer ses portes et entraîner la disparition de 165 emplois à Hawkesbury. Cette ville se situe dans ma circonscription et c'est donc très important pour moi. Mais à Hawkesbury, dans ma circonscription, la fabrication du vêtement est le secteur industriel le plus important. Il est de loin le plus gros employeur. Avec le textile et la chaussure, il représente plus de 3,000 emplois. La plupart de ces industries sont situées dans la partie est de ma circonscription d'où il est facile d'expédier les marchandises à Montréal.

Le gouvernement dit que les prix ne devraient pas augmenter de façon importante avec la TPS. Le prix d'achat des nouvelles machines, par exemple, devrait diminuer car elles sont pour la plupart importées des pays d'outre-mer. Pensez-vous que cela va se produire? Vous allez prochainement devoir acheter un assez grand nombre de nouvelles machines car elles pourraient vous faire faire des économies. Viennent-elles des pays d'outre-mer? Dans ma circonscription du moins, votre industrie est surtout constituée de petites entreprises. Dans certains cas, il s'agit d'exploitation à domicile ou dans de petites fabriques. Il y a peu de travailleurs, entre une cinquantaine et une centaine, et même si l'outillage paraît vieillot, il fonctionne toujours. Il n'est pas prêt de disparaître non plus. Est-ce que j'ai bien compris ou est-ce la position du gouvernement qui prévaut?

**M. Kivenko:** Ces dix dernières années, on a beaucoup investi dans du nouvel équipement dans l'industrie du vêtement. Le recours à la conception assistée par ordinateur chez nous a été remarquable. Par contre, il s'est fait très peu dans le domaine de la couture. Il y a bien eu du nouveau du côté de la conception, de la coupe et même des opérations postérieures à la couture, mais rien de spectaculaire dans les machines à coudre. On peut seulement espérer que les machines seront remplacées lorsqu'elles seront trop usées et qu'il sera impossible de trouver des pièces de rechange. La vie utile des machines est d'environ 15 ans.

À ma connaissance, le matériel de production que nous achetons n'est pas assujéti à la taxe fédérale de vente; nos coûts ne changeront donc pas avec l'application de la TPS. Ce ne sera pas moins coûteux et comme on nous remboursera ce que nous aurons acquitté, ce ne sera pas plus coûteux non plus.

**M. Boudria:** Les partisans de la TPS font valoir qu'une partie du surcoût de 7 p. 100 sera compensée par une prétendue baisse du prix des nouvelles machines. Vous ne savez pas avec certitude si vous payez une taxe de toute façon, sans compter que votre industrie n'est pas en période de conversion massive qui vous permettrait d'en tirer profit. Est-ce que... .

**M. Kivenko:** En effet. C'est précisément cela, monsieur Boudria.



## [Text]

**Mr. Boudria:** Just so that everyone understands, on the product itself, on clothing right now, there is no such thing as MST. Am I correct?

**Mr. Kivenko:** Right.

**Mr. Boudria:** The full amount of the GST is added to the total. In other words, there are very few, if any, offsetting costs—say MST that could have been added on to the cost of a motor vehicle utilized in the delivery.

**Mr. Kivenko:** The total sales tax an average company pays today is a very small part of its total cost. We do not pay sales tax, MST, on our raw materials, we do not pay MST on our services, we do not pay MST on our labour. It is on just a very small part of our total cost. Very few savings are envisaged.

**Mr. Boudria:** In summary, the consumer will be paying probably the entire amount of the GST in addition to what is being paid right now. In other words, it amounts to roughly a 7% increase. Is that correct?

**Mr. Kivenko:** That is the contention of our industry, yes.

**Mr. Boudria:** Thank you.

**The Chairman:** We had a little discussion on that earlier too.

**M. Larrivée:** Vous venez de dire quelque chose qui m'embête un petit peu. Je trouvais cela drôle que, dans votre présentation, vous nous parliez d'un minimum de 7 p. 100. Vous dites qu'il n'y a pas de taxe fédérale sur la machinerie que vous achetez. Êtes-vous certain de cela?

**Mr. Kivenko:** I am not positive, but I believe that is so. On manufacturing equipment I believe there is no sales tax; however, once again the annual cost to most of our companies of our machinery is a small part of our total manufacturing cost. Labour, raw materials, services are such a large part that it is irrelevant.

• 1715

**M. Larrivée:** Il n'y a pas de taxe fédérale de vente sur le matériel que vous utilisez?

**M. Kivenko:** Non.

**M. Larrivée:** Les gens qui fabriquent des tissus ne paient pas de taxe fédérale?

**M. Kivenko:** Non.

**M. Larrivée:** Vous êtes certain de cela?

**Mr. Kivenko:** Yes.

**M. Larrivée:** Vous devez livrer vos produits. Vous achetez des camions.

**Mr. Kivenko:** The standard operating procedure in our industry is to sell FOB warehouse, so our customers pay transportation. We do not usually pay the transportation. We do pay transportation on the inward movement of our raw materials. Since I purchase the raw materials for my company, I can tell you that the amount I allow for transportation is less than 1% of the cost of raw materials.

## [Translation]

**M. Boudria:** Entendons-nous bien. Vous me confirmez qu'il n'y a pas actuellement de TVF sur les vêtements, n'est-ce pas?

**M. Kivenko:** Non.

**M. Boudria:** La TPS en entier est ajoutée au total. Autrement dit, il y a très peu, voire pas du tout, de diminution de coûts—disons la suppression d'une TVF sur un véhicule de livraison?

**M. Kivenko:** La taxe de vente versée par une compagnie moyenne aujourd'hui ne représente qu'une toute petite partie de ses coûts d'ensemble. Nous n'acquittons de TVF ni sur les matières premières, ni sur les services, ni sur la main-d'oeuvre. Elle ne frappe qu'une toute petite partie de ce que nous consommons. Il y aura donc très peu d'économies.

**M. Boudria:** C'est donc probablement le consommateur qui acquittera la totalité de la TPS, en sus de ce qu'il paie actuellement. Autrement dit, cela revient approximativement à une augmentation de 7 p. 100. C'est bien cela?

**M. Kivenko:** C'est ce que l'on pense dans notre industrie, oui.

**M. Boudria:** Merci.

**Le président:** Nous avons eu une petite discussion sur cela tout à l'heure, nous aussi.

**Mr. Larrivée:** You have just said something that makes me a little uneasy. I was puzzled by the fact that in your presentation you mentioned a minimum of 7%. You said there was no federal sales tax on the machinery you buy. Are you sure of that?

**M. Kivenko:** Je ne suis pas certain, mais je pense que c'est le cas. Il n'y a pas de taxe de vente sur le matériel de fabrication, je crois. Encore une fois, cependant, le coût annuel des machines pour la plupart des compagnies que nous représentons constitue une petite partie seulement du coût total de fabrication. La main-d'oeuvre, les matières premières et les services représentent une si grosse proportion de l'ensemble que le reste est négligeable.

**Mr. Larrivée:** There is no federal sales tax on the equipment you use?

**Mr. Kivenko:** No.

**Mr. Larrivée:** Cloth manufacturers do not pay federal tax?

**Mr. Kivenko:** No.

**Mr. Larrivée:** Are you positive?

**M. Kivenko:** Oui.

**Mr. Larrivée:** You must deliver your product. You buy trucks.

**M. Kivenko:** Normalement, dans notre industrie les ventes se font ex-entrepôt. C'est donc le consommateur qui acquitte les frais de transport, pas nous. Nous avons des frais de transport uniquement pour la livraison à l'usine de nos matières premières. Comme c'est moi qui fais ces achats pour la compagnie, je peux vous dire que les frais de transport représentent moins de 1 p. 100 du coût des matières premières.



[Texte]

**M. Larrivée:** Dans toute la chaîne de production, le matériel doit entrer à l'usine. Il est transformé et il en ressort. Il est déplacé. Avant que le matériel arrive au client, il y a des coûts de transport. Il faut des camions pour transporter cela.

**Mr. Kivenko:** I agree; it is paid for by the client.

**M. Larrivée:** Vous avez de l'équipement de bureau.

**Mr. Kivenko:** I agree. The sales tax will be smaller for all the other equipment we already pay sales tax on. But that is a very small portion of our total costs.

**M. Larrivée:** Est-elle assez petite pour qu'on n'en parle pas du tout?

**Mr. Kivenko:** I believe so.

**M. Larrivée:** Vous ne semblez pas certain.

**Mr. Kivenko:** Yes, I am quite certain.

**M. Larrivée:** Vous dites que c'est une très, très petite portion. Vous m'avez également dit que la concurrence étant tellement difficile que les profits étaient très, très petits. Tout est relatif. En épargnant un peu d'argent, vous faites beaucoup de profit.

**Mr. Kivenko:** I agree, and I look forward to the opportunity of having a very successful and profitable company. But I have to tell you, since we have 2,500 producers of apparel, very few of whom are asleep when I am awake, I do not anticipate that they will allow me to increase my profits very much. We are a competitive industry. We will pass on whatever savings exist, but the potential for savings in our industry is very small—so small as to be virtually negligible in our company.

**The Chairman:** Mr. Larivée asked you about sales taxes on your equipment, and you said you would be paying less. Is that correct?

**Mr. Kivenko:** So far as I know, on our equipment we do not pay sales tax.

**The Chairman:** What about your office equipment?

**Mr. Kivenko:** On our office equipment, computers, and so on, there would be a savings. To the extent that the market mechanism works properly, those will be passed on.

**The Chairman:** So you have paid tax on those now. You will not pay tax in the future?

**Mr. Kivenko:** No.

**The Chairman:** You said you would be paying less sales tax. I just wanted to point out that you will be paying no sales tax.

**Mr. Kivenko:** It will be a pass-through. Pay the sales tax, then pass it through. Absolutely.

**The Chairman:** When you sell a product to the store, you will be collecting GST from the retailers, right?

**Mr. Kivenko:** Yes, I would like to think that I am going to collect it as fast as I am going to pay it, but I know I will not. Under normal circumstances, I will have to pay the government within a few days of the time I bill the retailer. If he pays me in 60 days, I will be very thankful. In the meantime, I will be financing the government's activities.

[Traduction]

**Mr. Larrivée:** All along the production, the material must come into the plant. It is processed and then it goes out. It is moved. Before the product is delivered to the customer, transportation costs are incurred. You need trucks to move the product.

**M. Kivenko:** Oui, et ces frais sont acquittés par le client.

**Mr. Larrivée:** You have office equipment.

**M. Kivenko:** Oui. La taxe de vente sera moins importante pour tout le reste de l'équipement déjà taxé. Mais cela représente une toute petite portion de nos coûts.

**Mr. Larrivée:** Is it so small to be irrelevant?

**M. Kivenko:** Je pense que oui.

**Mr. Larrivée:** You seem unsure.

**M. Kivenko:** Oui, je suis tout à fait certain.

**Mr. Larrivée:** You say it is a very very small portion. You also said that competition is so hard that profits are also very very small. All is relative. With small savings you make big profits.

**M. Kivenko:** Oui, et j'ai très hâte de faire réaliser des bénéfices à ma compagnie. Par contre, il y a 2,500 fabricants de vêtements, et comme ils ne se tournent pas les pouces non plus, ils ne vont pas me laisser accroître ma marge bénéficiaire de beaucoup. La concurrence est forte. Nous allons faire profiter le consommateur des économies réalisées, mais il y en aura très peu dans notre industrie—à tel point que ce sera pour ainsi dire négligeable dans notre compagnie.

**Le président:** En réponse à la question de M. Larrivée, vous avez bien dit que la taxe de vente sur votre équipement sera moins importante. C'est bien cela?

**M. Kivenko:** À ce que je sache, nous ne payons pas de taxe de vente sur l'équipement.

**Le président:** Est-ce le cas pour l'équipement de bureau?

**M. Kivenko:** Sur l'équipement de bureau, les ordinateurs, etc., il y aura des économies. Si les forces du marché s'exercent normalement, les économies seront réalisées d'un bout à l'autre de la chaîne.

**Le président:** Vous acquittez donc la taxe sur cet équipement aujourd'hui. Vous n'en payerez pas à l'avenir?

**M. Kivenko:** C'est bien ça.

**Le président:** Vous payerez moins de taxe, avez-vous dit. Je veux seulement souligner que vous ne payerez pas de taxe de vente.

**M. Kivenko:** Ce sera une réaction en chaîne. On payera la taxe et on la fera payer. Exactement.

**Le président:** Quand vous allez vendre un produit à un marchand, vous allez percevoir la TPS, n'est-ce pas?

**M. Kivenko:** Oui, j'aimerais bien pouvoir la toucher aussi vite que j'aurai à l'acquitter, mais je sais que ce ne sera pas le cas. Normalement, je devrai la verser au gouvernement quelques jours après avoir facturé le détaillant. S'il me rembourse dans les 60 jours, je serai très heureux. Dans l'intervalle, c'est moi qui financerais l'activité du gouvernement.

[Text]

**The Chairman:** Over the course of the year, once the system gets working, though, you should see a 7% rise in cashflow, correct?

**Mr. Kivenko:** No.

**The Chairman:** Why not?

• 1720

**Mr. Kivenko:** Because I will be paying for it. In fact, there is going to be a 7% decrease in my cashflow because I am going to be paying my sales tax promptly to my suppliers, and I am going to be paying my customers' sales taxes promptly, much earlier than I collect them.

**The Chairman:** So you operate generally on a 60-day collection?

**Mr. Kivenko:** I would love to operate on a 60-day collection, and if anybody wants to give me a guarantee, I will take it.

**The Chairman:** What is the normal period for your receivables?

**Mr. Kivenko:** Tell me what interest rate we are paying and I will tell you how many days I have in receivables. It varies according to the interest rate and according to, really, the customers with whom you do business. If you do business with the majors, then probably you can turn over your receivables in 45 days; if you do business with the thousands of smaller retailers, then 70 to 80 days is a good turnover.

**Mr. LeBlanc (Cape Breton Highlands—Canso):** In a general sense, we could expect that under the GST consumers will shift their expenditures towards things like cars, which will be cheaper, and away from clothes, which will be more expensive. Whether the price of clothes goes up by 7% or 5.9% or whatever, they are going to be buying fewer clothes.

**Mr. Kivenko:** I hope they save their money on their cars and they spend that extra money on clothing.

**Mr. LeBlanc:** That is possible too. That is what I would like to ask. Could you tell us a bit about the consumer for the Canadian apparel industry? Do your members sell to the high end of the clothing market, generally, or the low end, or all over?

**Mr. Kivenko:** The Canadian manufacturer basically sells from the middle-low to the middle-high. At the lowest end, it is strictly a price proposition, and at current costs of manufacturing in Canada we will not be able to supply the very low end. At the very high end, the whole world supplies.

I hope my wife and children are not the buyers of high end, because for the most part that comes from outside Canada. Canadians do provide some of the high end, but the high end is really the international trade in exclusive products.

**Mr. LeBlanc:** And that is not very price-sensitive anyway.

**Mr. Kivenko:** I guess it is not.

**Mr. LeBlanc:** And it is the super-rich who buy those.

[Translation]

**Le président:** À mesure que l'année avancera et que le système se mettra en branle, par contre, vos liquidités vont augmenter de 7 p. 100, n'est-ce pas?

**M. Kivenko:** Non.

**Le président:** Pourquoi?

**M. Kivenko:** Parce que ce sera à mes frais. En fait, mes liquidités vont baisser de 7 p. 100 parce que je devrai acquitter la taxe de vente sans tarder à mes fournisseurs et la même chose pour celle de mes clients, bien avant d'être remboursé.

**Le président:** Donc, normalement, la perception se fait aux 60 jours?

**M. Kivenko:** Je serais ravi si les factures étaient acquittées aux 60 jours. Si quelqu'un veut m'en donner la garantie, je vais accepter de bon coeur.

**Le président:** Normalement, vos créances sont acquittées sur quelle période?

**M. Kivenko:** Dites-moi quel sera le taux d'intérêt et je vous dirai quelle est la période. Elle varie en fonction du taux d'intérêt et du client. Si l'on traite avec les grosses compagnies, les comptes clients sont acquittés en 45 jours; avec la multitude de petits détaillants, il faut bien compter entre 70 et 80 jours.

**M. LeBlanc (Cap Breton Highlands—Canso):** On s'attend à ce qu'avec la TPS, le consommateur cherchera davantage à acheter des articles comme des voitures, qui seront moins coûteuses pour délaissier les vêtements, qui seront plus chers. Que le prix des vêtements augmente de 7 ou de 5,9 p. 100, le consommateur va acheter moins de vêtements.

**M. Kivenko:** J'espère qu'il affectera à ses vêtements les économies réalisées à l'achat de sa voiture.

**M. LeBlanc:** Ça aussi c'est possible. C'est justement la question que je voudrais vous poser. Pouvez-vous nous donner des renseignements sur le comportement du consommateur? J'aimerais aussi savoir si vous vendez du haut de gamme, du bas de gamme ou si vous couvrez tout l'éventail des produits?

**M. Kivenko:** Le fabricant canadien vend généralement des produits de la gamme intermédiaire. Dans le bas de gamme, seul le prix joue, et les coûts de fabrication étant ce qu'ils sont au Canada, il ne sera pas possible d'alimenter le très bas de gamme. Dans le très haut de gamme, les fournisseurs viennent de tous les coins du monde.

J'espère que mon épouse et mes enfants n'achèteront pas du haut de gamme, parce que la plus grande partie vient de l'étranger. Les Canadiens fabriquent une partie du haut de gamme, mais l'essentiel est vraiment constitué de fabricants étrangers qui vendent des exclusivités.

**M. LeBlanc:** Ce qui ne fluctue pas beaucoup en fonction du prix, de toute façon.

**M. Kivenko:** Non.

**M. LeBlanc:** Et il n'y a que les très riches qui achètent ces produits.

[Texte]

**Mr. Kivenko:** I hope so. I cannot talk for those who spend in areas I know nothing about.

**Mr. LeBlanc:** Or the super-crazy.

**Mr. Kivenko:** Well, those particularly interested in specialty products.

**Mr. LeBlanc:** But you are in the middle range.

**Mr. Kivenko:** Absolutely.

**Mr. LeBlanc:** Maybe it is not possible for you to answer as precisely as I would like, but where would your international competitors come from—from all over?

**Mr. Kivenko:** The apparel industry in the western world basically makes the same kinds of products. So you do not see men's white shirts coming from the United States or Britain or Germany, because we can compete with each other in our own home market. The international competition comes from the low-wage countries, and we know that over 60% of the imported apparel comes from basically poor countries: Taiwan, China, Hong Kong, Korea. Perhaps the next 15% comes from competitors: Thailand, Malaysia, Singapore, the Philippines. They are competing with us on the basis of their low labour and raw material costs, and they are the international competitors.

At the very high end, you can name it. People want to buy sweaters made in Switzerland, or blouses made in Germany, or suits made in France.

• 1725

**Mr. Boudria:** I am interested in the price sensitivity issue of your products. It is fine for those of us to say we will all be wearing clothes tomorrow, which is probably true for most of us. However, we do not buy the clothes we need; generally we buy the clothes we want, which is a different thing. If we only bought the clothes we need, all of us could probably dress very differently. Given that this is the case generally, you must have statistics indicating every percentage rise in prices will cause losses of so many jobs, or at least I would hope you do. Other industries, for instance, seem to be well equipped to tell us that for every \$1,000 a house goes up, you lose so many thousand customers, and so on. Can you make a broad statement like that; and if not, does your organization have such statistics you could provide to our committee at some other time?

**Mr. Kivenko:** I do not think we can say that. We can say we have seen that the price increase in the apparel industry has been moderate over the past 10 years. Stephen, how much has it gone up?

**Mr. Stephen Beatty (Executive Director, Canadian Apparel Manufacturers Institute):** I would have to check on that.

**Mr. Kivenko:** We have had a moderate, if at all, increase in the cost of apparel over the past 10 years, something less than the other items in our basket of consumer products, and the number of jobs in the apparel industry has remained more or less constant for the last few years.

[Traduction]

**M. Kivenko:** Je pense. Mais je ne peux pas parler pour ceux qui dépensent leur argent dans des secteurs que je ne connais pas du tout.

**M. LeBlanc:** Ou les très toqués.

**M. Kivenko:** Enfin, ceux qui s'intéressent particulièrement aux exclusivités.

**M. LeBlanc:** Mais vous occupez le créneau intermédiaire.

**M. Kivenko:** Oui.

**M. LeBlanc:** Vous ne pouvez peut-être pas me donner une réponse aussi précise que je le voudrais, mais d'où viennent vos concurrents étrangers—de partout?

**M. Kivenko:** En Occident, l'industrie du vêtement fabrique essentiellement les mêmes produits. La raison pour laquelle on n'importe pas de chemises blanches pour hommes des États-Unis ou de Grande-Bretagne ou d'Allemagne, c'est que nous pouvons soutenir la concurrence sur le marché intérieur. La concurrence étrangère vient des pays où les salaires sont bas; plus de 60 p. 100 des importations de vêtements viennent des pays pauvres: Taiwan, Chine, Hong Kong, Corée. Environ 15 p. 100 viennent de concurrents: Thaïlande, Malaisie, Singapour et Philippines. Ils peuvent soutenir la concurrence avec nous grâce à leurs coûts en main-d'œuvre et à leurs coûts en matières premières, qui sont plus bas que les nôtres. Ce sont eux les concurrents étrangers.

Dans le haut de gamme, ce sont tous les autres. Les gens veulent des pulls fabriqués en Suisse, des chemisiers fabriqués en Allemagne ou des costumes confectionnés en France.

**M. Boudria:** J'aimerais savoir si vos produits sont sensibles aux fluctuations du prix. Bien sûr, tout le monde porte des vêtements. Par contre, nous n'achetons pas les vêtements dont nous avons besoin; nous achetons les vêtements que nous voulons, ce qui est autre chose. Si l'on n'achetait que les vêtements dont on a besoin, on serait probablement vêtu bien différemment. Cela étant, je me demande si vous avez des chiffres qui montrent que pour telle augmentation du prix, il y aura tant d'emplois qui seront perdus. Par exemple, dans le secteur du bâtiment, on perd tant de milliers de clients pour chaque augmentation de 1,000\$ du prix des maisons. Avez-vous des chiffres analogues. En auriez-vous à nous communiquer plus tard?

**M. Kivenko:** Non. Je peux vous dire que la progression du prix des vêtements a été modérée ces dix dernières années. Stephen, quelle a été l'augmentation?

**M. Stephen Beatty (directeur exécutif, Institut canadien des manufacturiers du vêtement):** Il faudrait que je me renseigne.

**M. Kivenko:** Ces dix dernières années, l'augmentation du prix des vêtements, si tant est qu'il y en ait eu une, a été modérée. Inférieure en tout cas aux autres éléments qui entrent dans le calcul de l'IPC; le nombre d'emplois quant à lui est resté à peu près le même ces dernières années.



[Text]

So while we are price and cost sensitive, perhaps Canadians are using more pieces of apparel. Somehow or other, notwithstanding the increases that have occurred, and they have been very moderate, we have not lost too many jobs. I do not think I can really help you there.

**Mr. Taylor:** You have talked about some remedies in here, and the Chair refused to allow you to talk to us about some of them. My remedy, of course, is an alternative tax, an alternative system of raising revenue, and scrapping the tax. You have not gone that far in your brief. You have suggested that you could live with changes in the tax system to accommodate the GST, but not necessarily scrap it. Am I reading that right, or can we scrap this tax and do things differently?

**Mr. Kivenko:** I do not think I have spent enough time thinking about alternatives as you were suggesting. We thought in terms of alternatives we believed were specifically oriented towards our industry, the apparel industry. With those in mind, we looked at the various government policies and programs and came up with one that seemed to be a possibility, an immediate possibility. I am sure that, depending upon where you sit in the House, you have spent a fair amount of time thinking of other tax remedies. We thought of one for us.

**Mr. Taylor:** Specific to your industry then, would it be advantageous for the government to delay the implementation of the GST for a year to give it more opportunity to think about what it is doing to this country and your industry more of an opportunity to adapt to the other challenges pushed upon it and prepare yourself and the consumers for this onslaught?

**Mr. Kivenko:** I am sure you would like me to give you this opportunity, but I am not going to support something that I really do not see as a real opportunity. I see as a real opportunity what we have recommended. I do not see any real good alternatives for our industry other than elimination of the sales tax entirely from apparel and clothing. Other governments have done it; maybe we can do it.

• 1730

**Mr. Taylor:** Good response.

**The Chairman:** Thank you, sir. On that positive note, we thank you for testifying and taking this time to help us understand what we must do.

**Mr. Kivenko:** Thank you for the opportunity.

**The Chairman:** We are going to get even more positive now. I would ask officials of the Canadian Labour Congress to come forward. Ms Riche, welcome back to the warm embrace of our committee. It is a pleasure to have you here again.

**Ms Nancy Riche (Executive Vice-President, Canadian Labour Congress):** Excuse me, what did you say?

**The Chairman:** I said welcome, it is a pleasure to have you here again before our committee.

**Ms Riche:** That is for the record?

**The Chairman:** Yes, it is on the record. I have a message from Mr. Rodriguez, who wants you to know he is on his way.

**Ms Riche:** Well, let us not start until he comes.

[Translation]

C'est donc dire que même si les ventes fluctuent en fonction du prix, les Canadiens achètent davantage de vêtements. L'un dans l'autre, malgré les augmentations, par ailleurs modestes, nous n'avons pas perdu beaucoup d'emplois. Je suis incapable de vous en dire plus.

**M. Taylor:** Vous avez parlé d'éléments de solution, et le président vous a refusé la permission d'en discuter. Ma solution à moi, c'est un autre système et l'élimination de cette taxe. Vous n'êtes pas allé jusque-là. Vous seriez prêt à accepter une modification du régime fiscal pour tenir compte de la TPS, sans aller jusqu'à la supprimer. Est-ce que je vous ai bien compris ou est-ce que nous pouvons supprimer cette taxe pour nous y prendre différemment?

**M. Kivenko:** Je n'ai pas autant réfléchi que vous le laissez entendre à d'autres options. Nous avons plutôt songé à des solutions adaptées au secteur du vêtement. Nous avons donc examiné les politiques et les programmes du gouvernement et abouti à une option possible pour l'immédiat. J'imagine qu'en fonction de votre allégeance politique, vous avez réfléchi comme il se doit à d'autres formes de fiscalité. Nous en avons conçu une pour nos besoins.

**M. Taylor:** En ce qui concerne votre industrie, donc, serait-il avantageux pour vous que le gouvernement retarde l'application de la TPS d'une année pour lui donner la chance de réfléchir à ses effets sur le pays et permettre à votre industrie de se préparer à relever les défis qui vous sont lancés et laisser aux consommateurs la possibilité de se prémunir contre cet assaut?

**M. Kivenko:** Je suis certain que vous aimeriez me donner cette chance, mais je ne vais pas soutenir une initiative qui me semble plutôt aléatoire. Notre recommandation à nous, c'est pour moi du concret. Pour notre industrie, je ne vois pas d'autre solution acceptable que l'élimination de la taxe de vente sur les vêtements. D'autres gouvernements l'ont fait, peut-être pouvons-nous en faire autant.

**M. Taylor:** Bonne réponse.

**Le président:** Merci, monsieur. Sur cette note positive, je vais vous remercier de votre comparution et d'avoir pris le temps de nous aider à comprendre ce que nous avons à faire.

**M. Kivenko:** Je vous remercie de m'avoir entendu.

**Le président:** Le ton sera encore plus positif maintenant. J'invite en effet les représentants du Congrès du travail du Canada à s'installer. Madame Riche, je vous souhaite à nouveau la plus cordiale des bienvenues à notre comité. Je suis ravi de vous accueillir à nouveau.

**Mme Nancy Riche (vice-présidente exécutive, Congrès du travail du Canada):** Excusez-moi, qu'avez-vous dit?

**Le président:** Je vous ai souhaité la bienvenue, c'est un plaisir de vous accueillir à nouveau au comité.

**Mme Riche:** Ce sera porté au compte rendu?

**Le président:** Oui. M. Rodriguez m'a demandé de vous faire savoir qu'il arrive.

**Mme Riche:** Eh bien, ne commençons pas sans lui.

[Texte]

**The Chairman:** I think we had better get going anyway. You have presented us with a brief. Thank you very much for doing that. It looks most complete. We would ask you to give us a brief statement or overview, and then I am sure we will have some questions.

**M. Robitaille:** Monsieur le président, nous venons de recevoir le mémoire du Congrès du travail du Canada. Il me semble qu'il y a des choses intéressantes dans ce mémoire. Cependant, j'estime que l'introduction de ce mémoire est irrecevable pour une raison très simple. On connaît tous l'opposition du Congrès du travail du Canada à la TPS. L'objet des travaux de notre Comité n'est pas de faire des débats philosophiques sur la raison d'être de la TPS, mais bien d'examiner l'impact de la TPS sur les consommateurs et la question du Bureau d'information. Je ne vois donc pas l'utilité d'accepter l'introduction au mémoire.

**Mr. Boudria:** First of all, Mr. Chairman, if our colleague had read the second page, he would have noticed that it has everything to do with the effect on consumers. Secondly, notwithstanding that or anything else, our witnesses do not tell us what to ask; why should we tell them what to say? It seems to me totally reasonable that outside of language which is disrespectful to the monarch or something like that, which would be against *Beauchesne's Parliamentary Rules and Forms*, whatever else our witnesses want to say within the confines of proper decorum, rules and respect for the Crown is all right, as far as I am concerned, unless someone has invented new rules overnight.

**M. Robitaille:** Je n'ai pas remis en question les autres pages. Je parle de l'introduction. Nous n'en ferons pas une histoire, mais je tenais à vous faire remarquer que l'introduction ne me semble pas pertinente. Si le témoin veut absolument la citer. . .

**The Chairman:** You are now clearly on the record. We understand where you stand on it, Mr. Robitaille. Ms Riche.

• 1735

**Ms Riche:** I would be happy to agree with the member and leave right at this minute. However, I think it is important to say that why that opening. . . No, no, do not brush me aside, thank you very much.

With me is Bob Baldwin, the director of our technical services department. I would assume that all members of the committee know that we are here because we received a summons to appear. When you receive a summons to appear before a parliamentary committee and subsequently do appear in response to that summons, it makes some sense for the record to talk about why we said no in the first place, that we are here because of the summons.

**An hon. member:** Hear, hear.

**Ms Riche:** I think it is important to state that we are here because of the summons, because we do have respect for parliamentary committees, we do have respect for the parliamentary system. Once we received the summons, we responded to it.

[Traduction]

**Le président:** Je pense qu'il vaut mieux nous y mettre quand même. Vous nous avez remis un mémoire; je vous en remercie beaucoup. Il a l'air tout à fait complet. Je vais vous demander de faire une courte déclaration ou de nous en communiquer les faits saillants, après quoi il y aura sûrement des questions.

**Mr. Robitaille:** Mr. Chairman, we have just received a brief from the Canadian Labour Congress. Parts of it seem to be quite interesting. However, I find the introduction to the brief quite unacceptable for a very simple reason. Everyone is aware of the fact that the Canadian Labour Congress is opposed to the GST. The purpose of our Committee is not to hold philosophical debates on the rationale of the GST, but to review the impact of the GST on consumers and study the Consumer Information Office. I see no reason to accept the introduction to the brief.

**M. Boudria:** Tout d'abord, monsieur le président, si notre collègue s'était donné la peine de lire la deuxième page, il aurait remarqué qu'elle porte précisément sur les conséquences pour le consommateur. En deuxième lieu, abstraction faite de cela ou de quoi que ce soit d'autre, les témoins ne nous disent pas quelles questions ils veulent qu'on leur pose; je ne vois pas pourquoi nous leur dicterions ce qu'ils doivent nous dire. Il me semble qu'à l'exception de propos mal intentionnés envers la souveraine ou d'autres écarts de ce genre, qui contreviendraient à la *Jurisprudence parlementaire de Beauchesne*, tout ce que les témoins souhaitent déclarer dans le respect des usages et de la bienséance est tout à fait acceptable, à moins que l'on vienne d'inventer de nouvelles règles.

**Mr. Robitaille:** I am not questioning the other pages. I am talking about the introduction. I will not make a fuss, but I wanted to indicate that in my view the introduction is not relevant. If the witness insists on. . .

**Le président:** Votre intervention a été notée. Nous prenons acte de votre position, monsieur Robitaille. Madame Riche.

**Mme Riche:** Je pourrais m'associer aux propos du député et partir dès maintenant; je n'y verrais aucun inconvénient. Cependant, je crois qu'il est important de vous expliquer le pourquoi de cette introduction. . . Ne me rembarrez pas, je vous prie.

Je suis accompagnée de Bob Baldwin, directeur des services techniques. Je suppose que tous les députés membres de ce comité savent que si nous sommes ici, c'est parce qu'on nous a signifié une assignation. Lorsque vous recevez une citation à comparaître devant un comité parlementaire et que vous comparez par la suite devant ce comité en réponse à cette citation, il faut bien préciser pourquoi nous avons refusé de comparaître au départ et que nous sommes ici en raison de cette assignation.

**Une voix:** Bravo.

**Mme Riche:** Je crois qu'il est important de préciser que nous sommes ici à cause de cette citation à comparaître car nous avons un certain respect pour les comités parlementaires et le régime parlementaire lui-même. Nous avons donc décidé de donner suite à cette assignation.



[Text]

Having said that, however, we find it rather strange that we are here because of the summons. I think the system works both ways. While we expect when we ask to meet parliamentary committees that they will say yes, or no—we do not get to appear before every one—we assume that when committees ask us not to appear, if we do not wish to, that we should not be forced to. I do not want to waste the time of the committee on this, but it did become a very important point. If the truth be known, my personal view was to defy it and let you take it to the House, to see exactly what would happen if we were commanded to appear before the Bar. Having given my personal view, you can understand why our introduction would have to be the way it is.

**The Chairman:** Thank you for appearing. I thought your personal view would be that you would really want to come to see me again.

**Ms Riche:** I think in terms of what Mr. Boudria said—what we cannot say on the record—I cannot respond. I want to go on the record. It would not be anything against the Queen, let me tell you. I would not presume what the committee wants to talk about, but I expect we want to talk about wage increase and collective bargaining and that sort of stuff.

The Canadian Labour Congress was reluctant to appear before this committee because we understand your mandate is to examine the implementation of GST, with particular focus upon the impact on consumer prices and how that impact might best be moderated. Your mandate therefore presupposes that the GST will go ahead as planned on January 1, 1991. By mandate of our recently completed 18th biennial convention, you should understand that we intend to continue our fight and to escalate our campaign in opposition to this unfair and economically destructive tax. We will continue our fight in support of a fair tax system. We do not accept the goods and services tax as an inevitable reality, but rather as a government proposal which is still being actively debated and contested inside and outside Parliament.

It remains our firm view that the GST proposal should be scrapped and should be replaced by a comprehensive fair tax alternative. The revenue from regressive sales tax, such as the MST and the proposed GST, could and should be replaced by increased revenues from the personal and corporate income tax, as well as from new taxes on wealth and on luxury goods. The real debate, in our view, continues to be over the acceptability of the GST in terms of the fundamental issues of tax fairness. We believe a comprehensive fair tax alternative is technically feasible and infinitely more desirable in terms of both equity and efficiency.

That said, we recognize there is considerable concern over the impact of the proposed GST on prices and over the role of collective bargaining in the implementation of the GST. We are prepared to speak to these concerns and will do

[Translation]

Cela dit, nous estimons cependant qu'il est assez étrange que nous ayons été cités à comparaître. C'est donnant donnant. Alors que nous nous attendons, lorsque nous demandons à rencontrer des comités parlementaires, à une réponse affirmative ou négative—nous ne comparaissons pas devant tous les comités—nous tenons pour acquis que nous ne devrions pas être obligés de le faire lorsque nous ne le désirons pas. Je ne voudrais pas m'attarder indûment sur cette question, mais elle a donné lieu à de nombreuses discussions au sein de notre association. Si vous voulez tout savoir, je souhaitais personnellement que l'on ne réponde pas à cette assignation et qu'on vous laisse porter l'affaire devant la Chambre, pour voir exactement ce qui se produirait si on nous demandait de comparaître devant les tribunaux. Ayant dit ce que j'en pensais, vous comprendrez facilement pourquoi notre introduction est ainsi formulée.

**Le président:** Je vous remercie d'être venue. J'aurais plutôt pensé que vous voudriez en fait me revoir.

**Mme Riche:** Je ne peux pas répondre à ce que disait M. Boudria au sujet de ce que nous ne pouvions pas dire librement. Mais je vais dire ceci: ce ne serait rien contre la reine, je peux vous en assurer. Loin de moi l'idée de savoir ce dont le comité veut parler, mais je sais que nous, nous voulons parler des augmentations de salaires, des négociations collectives, etc.

Le Congrès du travail du Canada a hésité à comparaître devant votre comité du fait que, croyons-nous savoir, votre mandat consiste à examiner la mise en oeuvre de la TPS en portant particulièrement attention à son incidence sur les prix à la consommation et sur la façon de minimiser cette incidence. Votre mandat laisse donc entendre que la TPS sera appliquée tel que prévu le premier janvier 1991. Suite au mandat qui nous a été donné lors de la 18<sup>e</sup> assemblée statutaire, vous comprendrez que nous entendons toutefois poursuivre et amplifier notre campagne d'opposition à cette taxe injuste et économiquement destructrice. Nous continuerons à promouvoir un régime fiscal équitable. Nous n'acceptons pas que la TPS soit une réalité inévitable: il s'agit plutôt d'une proposition du gouvernement qui est encore activement débattue et contestée, à l'intérieur et à l'extérieur du Parlement.

Nous soutenons vigoureusement que la TPS devrait être rejetée et être remplacée par un autre régime fiscal global et équitable. Les recettes découlant de taxes de vente générales régressives, telles que la taxe sur les ventes des fabricants et la TPS proposée, pourraient et devraient être remplacées par des recettes accrues provenant de l'impôt sur le revenu des particuliers et des sociétés, de même que par de nouvelles taxes sur la richesse et les biens de luxe. Le débat réel continue de porter, à notre avis, sur la pertinence de la TPS par rapport à l'enjeu fondamental qu'est l'équité fiscale. Nous croyons qu'un autre régime fiscal global et équitable est techniquement réalisable et infiniment plus désirable tant du point de vue de la justice que de l'efficacité.

Cela étant dit, nous croyons qu'il existe beaucoup d'appréhensions au sujet de l'incidence de la TPS proposée sur les prix et sur le rôle de la négociation collective dans la mise en oeuvre de la TPS. Nous sommes disposés à parler de



## [Texte]

so in the balance of this statement. We should, however, make it clear to this committee at the outset that the Canadian Labour Congress does not intend to determine the collective bargaining strategies of its affiliates. We can talk about why that is the case. We can and do speak to a wide range of issues on behalf of the labour movement, but we have no direct role in the bargaining relationship between individual unions and individual employers.

With respect to the impact of the GST on consumer prices, we are skeptical that the official forecast of a 1.25 % one-time impact will prove true. The basic underlying assumption of a full pass-through of MST savings from business to consumers is unrealistic.

• 1740

First, all markets are not, as is assumed, fully competitive. In uncompetitive markets some portion of the MST will be retained by business as higher profits.

Second, many businesses are in no position to calculate what portion of their prices is attributable to the buried MST since, as has been acknowledged in all the technical literature produced by the Department of Finance, that portion varies widely between different producers of even nearly identical goods depending upon the inputs purchased and the nature of the distribution system through which the goods are marketed. Incidentally, this fact effectively militates against attempts to monitor any price pass-through of MST savings.

Third, even if all the buried MST were to be removed from consumer prices after the GST was introduced, it seems implausible that this process would take place simultaneously on the parts of all businesses and sectors; i.e., there will likely be a higher initial price impact due to the immediate application of the GST, which will diminish over time if MST savings are phased in.

Finally, the assumption of a full pass-through of MST savings fails to take into account the fact that there are considerable compliance costs associated with the GST, which will be added to the prices when the new tax is introduced. The standard estimate is that compliance costs may be as high as three times government administration costs on some \$1 billion.

Writing on the effect of the a value-added tax on prices, acknowledged international authority Alan Tait of the International Monetary Fund wrote as follows:

Usually in the estimates of the effect of the VAT substitution on the Consumer Price Index, it is better to err of the side of caution when the net effects of price increases are offset by price reductions. Experience shows price reductions rarely reflect the full tax reduction and some allowance should be made for this.

## [Traduction]

ces appréhensions et c'est ce que nous ferons dans la suite du présent exposé. Nous voulons toutefois qu'il soit bien clair au départ dans l'esprit du comité que le CTC n'a pas l'intention d'établir les stratégies de négociations collectives de ses syndicats affiliés. Nous pourrions vous expliquer pourquoi. Nous pouvons parler et nous parlerons effectivement de toute une gamme de questions au nom du mouvement syndical, mais nous ne jouons aucun rôle dans la négociation collective entre chacun des syndicats et chacun des employeurs.

En ce qui a trait aux répercussions de la TPS sur les prix à la consommation, nous doutons fort que se réalisent les prévisions officielles d'un effet sans lendemain équivalent à 1,25 p. 100. L'hypothèse fondamentale de base, selon laquelle les entreprises transmettront entièrement aux consommateurs et consommatrices les économies réalisées par l'abolition de la taxe sur les ventes des fabricants, est irréaliste.

En premier lieu, tous les marchés ne sont pas, comme on le sait, entièrement concurrentiels. Dans les marchés non concurrentiels, une partie de la TVF sera gardée par l'entreprise pour augmenter ses bénéfices.

En deuxième lieu, de nombreuses entreprises ne sont pas en mesure de calculer quelle portion de leurs prix est attribuable à la TVF disparue puisque, comme le reconnaissent tous les documents techniques produits par le ministère des Finances, la proportion varie beaucoup entre les divers producteurs de produits pourtant presque identiques selon les intrants achetés et selon la nature du réseau de distribution par lequel les biens sont commercialisés. Soit dit en passant, cette constatation fait ressortir la futilité d'essayer de démontrer que les économies découlant de la TVF sont effectivement transmises.

En troisième lieu, même si la TVF disparue devrait être soustraite du prix à la consommation après le lancement de la TPS, il semble peu probable que ce processus se produirait simultanément dans toutes les entreprises et tous les secteurs: on aura plutôt probablement au départ des prix plus élevés, étant donné l'application immédiate de la TPS, et ces prix diminueront au fur et à mesure que se feront sentir les économies découlant de l'abolition de la TVF.

Enfin, en supposant que les économies découlant de l'abolition de la TVF seront entièrement transmises, on ne tient pas compte du fait qu'il y aura des dépenses associées à la mise en oeuvre de la TPS et que ces dépenses seront ajoutées aux prix. Un fois la nouvelle taxe en vigueur, on estime généralement que les dépenses pour s'y conformer pourront être jusqu'à trois fois plus élevées que les dépenses administratives du gouvernement, soit environ 1 milliard de dollars.

À propos de l'effet d'une nouvelle taxe sur la valeur ajoutée sur les prix, Alan Tait, autorité internationale reconnue du Fonds monétaire international, écrit ce qui suit:

Généralement, en essayant de prévoir l'effet de l'introduction de la TVA sur l'indice des prix à la consommation, il vaut mieux être plus prudent que moins lorsque l'effet net de la hausse des prix est compensé par des réductions de prix. L'expérience montre que les réductions de prix sont rarement aussi élevées que la réduction de la taxe et qu'il faut tenir compte de ce facteur.

## [Text]

On balance, it seems wiser to expect an impact on consumer prices of 2% to 3% rather than the 1.25% forecast. The actual impact of the GST on prices will, however, inevitably depend upon general economic conditions at the time of its introduction.

It is apparent to us that a major, if generally unacknowledged explanation of current monetary policy is the anticipated inflationary impact of the GST. Anticipating a pronounced positive impetus to inflation, the Governor of the Bank of Canada, with the full support of the Minister of Finance, has driven up real short-term interest rates to even higher levels than those that precipitated the 1981-82 recession.

The goods-producing sector of the economy, particularly the export sector, is now contracting rapidly. Producer prices are stagnant or declining, profits are declining and lay-offs and plant closures are accelerating at an alarming pace. As Keynes said, the cure of monetary policy indeed ultimately works, but it stifles inflation at the cost of killing the patient.

It may well be that the GST will have only a relatively modest impact on prices in 1991, but this will be because this government was prepared to deliberately bring about a major recession in order to create the right macro-economic context for the introduction of a regressive and inherently inflationary tax. It is surely perverse that this government is introducing an inflationary tax while deliberately crippling the economy and inducing high unemployment in the name of fighting inflation.

The position of the government has been that the GST will have only a modest, one-time impact on inflation "if wage bargainners do not seek to pass the initial impact through to labour costs" and—this is less frequently stated—if business passes through the GST elimination in the form of lower prices.

The CLC, other labour federations and individual trade unions made it abundantly clear before the finance committee of the House of Commons that the labour movement was not prepared to sit idly by while the GST reduced the real wages of our members. The Canadian Labour Congress wrote to the Minister of Finance on August 17, 1989, to make it clear that the GST would inevitably impact on the collective bargaining process, and this point was re-iterated in a subsequent meeting in October 1989, between CLC president Carr and the Minister of Finance.

We emphatically reject obvious attempts to make labour the scapegoats for the inflationary GST when the clear link between the GST and the wage bargaining context has been spelled out to the government well in advance of the introduction of the GST legislation.

• 1745

If the government fears an inflationary wage response to the GST, then they should scrap the inflationary GST. The role and functions of trade unions are to protect the wages and working conditions of our members, not to acquiesce in cuts to their real standard of living.

## [Translation]

Tout compte fait, il vaut mieux prévoir une incidence sur les prix à la consommation de 2 à 3 p. 100 plutôt que de 1,25 p. 100. Les répercussions réelles de la TPS sur les prix dépendront inévitablement toutefois de la conjoncture économique générale au moment de son lancement.

Il nous apparaît qu'on peut expliquer la politique monétaire actuelle, même si on ne le dit pas trop, par les répercussions inflationnistes attendues de la TPS. Prévoyant un élan prononcé de l'inflation, le gouverneur de la Banque du Canada, avec l'appui entier du ministre des Finances, a porté les taux d'intérêt réels à long terme à des niveaux encore plus élevés que ceux qui ont entraîné la récession de 1981-1982.

Le secteur de l'économie producteur de biens, surtout celui des exportations, se replie à l'heure actuelle rapidement. Les prix des producteurs sont stagnants ou déclinants, les profits sont à la baisse et les mises à pied et les fermetures d'usines s'accroissent à un rythme alarmant. Comme l'a dit Keynes, le remède qu'est la politique monétaire finit par être efficace, mais réussit à mater l'inflation en tuant le malade!

Il se peut bien que la TPS n'aura qu'un effet relativement modeste sur les prix en 1991, mais ce sera parce que le gouvernement actuel était disposé à provoquer délibérément une récession majeure en vue de créer le bon contexte macroéconomique pour l'introduction d'une taxe régressive et essentiellement inflationniste. Il est sûrement pernicieux de la part du gouvernement actuel de mettre en place une taxe inflationniste tout en paralysant délibérément l'économie et en provoquant un chômage élevé au nom de la lutte contre l'inflation.

Le gouvernement soutient que la TPS n'aura qu'un modeste effet sans lendemain sur l'inflation «si les négociateurs ne cherchent pas à répercuter la hausse initiale des prix sur les coûts de main-d'oeuvre» et—ce qui est dit moins fréquemment—si l'entreprise transmet sous la forme d'une baisse des prix les économies dues à l'élimination de la TVF.

Le CTC, d'autres fédérations du travail et des syndicats particuliers ont dit clairement devant le Comité des finances de la Chambre des communes que le mouvement syndical n'est pas disposé à rester passif pendant que la TPS réduit le salaire réel de ses membres. Le Congrès du travail du Canada a écrit au ministre des Finances le 17 août 1989 pour affirmer clairement que la TPS aurait inévitablement des répercussions sur le processus de négociation collective, opinion qui a été réitérée lors d'une réunion subséquente en octobre 1989 entre la présidente du CTC, M<sup>me</sup> Carr, et le ministre des Finances.

Nous rejetons catégoriquement les tentatives évidentes de faire des syndicats les boucs émissaires de la TPS inflationniste alors que le lien évident entre la TPS et la négociation collective a été exposé au gouvernement bien avant l'introduction du projet de loi sur la TPS.

Si le gouvernement craint une réaction salariale inflationniste à la TPS, alors il devrait abandonner l'idée d'une TPS inflationniste. Le rôle et la tâche des syndicats consistent à protéger les salaires et les conditions de travail de leurs membres, non à consentir à une diminution de leur niveau de vie réel.



## [Texte]

There are at least four major reasons why the GST will inevitably be a factor in the collective bargaining process in 1991, as it already has been. The first and most fundamental is the fact that the rate of increase in the consumer price index is always the single major bench-mark against which wage settlements are negotiated. Other bench-marks include productivity improvements and wage and salary relativities.

The GST is being introduced in a context where labour is determined to make up for lost ground in the 1980s. We have attached an appendix taken from the regular economic bulletin of the congress. It documents the fact that wages have on average lost ground to prices in the 1980s, the fact that wage increases have fallen significantly behind productivity gains in the 1980s, and the fact that wage increases have fallen behind management salary increases in the 1980s.

We make no apology for the fact that trade unions are currently attempting to bargain real wage increases for their members. There is a strong case to be made for general catch-up, and the prospect of the GST only serves to strengthen the general resolve of trade unions to win meaningful increases at this time. We do not accept the premise that real wage gains are necessarily inflationary, given that until very recently wages have lagged behind price increases and in the 1980s have more or less consistently lagged behind productivity increases.

The second major reason for the GST being a major factor in collective bargaining is that the substitution of the GST for the MST will significantly increase corporate profits and will thus enhance the ability of private companies to pay higher wages. To put it another way, the GST shifts part of the tax burden from corporations to consumers, and one role of collective bargaining is to redress this shift if the new tax is implemented.

The effect on profits of the substitution of the GST for the MST is significant. The GST will of course not effectively apply to business inputs or profits, but some portion of the MST does effectively apply to business inputs and profits. Indeed, this is the major explanation for why the supposedly revenue-neutral substitution of the GST for the MST results in a significant 1.25% increase in consumer prices.

The MST impacts on profits in three major ways. First, the MST buried in the price of exports sold in competitive markets cannot be passed to consumers. The estimated MST collected on exports is at least \$1.49 billion, the equivalent of a 0.7% export tax.

## [Traduction]

Il y a au moins quatre raisons principales pour lesquelles la TPS sera inévitablement un facteur dans le processus de négociation collective en 1990 et 1991. La première et la plus fondamentale est le fait que la hausse de l'indice des prix à la consommation est toujours l'unique point de repère pour la négociation des salaires. D'autres points de repère sont l'amélioration de la productivité, ainsi que la relativité dans la rémunération et les salaires.

La TPS est introduite à un moment où les syndicats sont déterminés à reprendre le terrain perdu dans les années 1980. La présente déclaration comprend une annexe, extraite du bulletin économique périodique du CTC, laquelle illustre que les salaires ont en moyenne augmenté moins rapidement que les prix dans les années 1980, que les hausses salariales sont bien en deçà des gains de productivité dans les années 1980 et que les hausses salariales sont moins élevées que celles des cadres dans les années 1980.

Nous ne cherchons pas à cacher que les syndicats tentent actuellement de négocier des hausses salariales réelles pour leurs membres. Il y a sûrement du rattrapage général à faire, et l'arrivée de la TPS ne sert qu'à renforcer la détermination globale des syndicats à arracher des augmentations substantielles à ce moment-ci. Nous n'acceptons pas le postulat que les gains salariaux sont nécessairement inflationnistes, étant donné que, jusqu'à tout récemment, les salaires ont augmenté moins rapidement que les prix et ont été, de façon plus ou moins uniforme dans les années 1980, en deçà de l'accroissement de la productivité.

La deuxième raison principale pour laquelle la TPS est un facteur primordial dans la négociation collective, c'est que remplacement de la TVF par la TPS contribuera à augmenter de façon substantielle les bénéfices des sociétés, ce qui permettra à l'entreprise privée de verser des salaires plus élevés. Autrement dit, la TPS fait passer une partie du fardeau fiscal des sociétés aux consommateurs et consommatrices, et la négociation collective a notamment pour rôle de rétablir l'équilibre si la nouvelle taxe entre en vigueur.

Le remplacement de la TVF par la TPS a une incidence considérable sur les bénéfices. Bien sûr, la TPS ne s'appliquera pas effectivement aux intrants ou aux bénéfices d'une entreprise, mais une partie de la TVF s'applique effectivement aux intrants et aux bénéfices d'une entreprise. C'est pour cette raison notamment que le remplacement de la TVF par la TPS, qui n'aura supposément pas d'incidence sur les recettes du gouvernement, produit une augmentation appréciable de 1,25 p. 100 dans les prix à la consommation.

La TVF réagit sur les bénéfices sous trois grands aspects. En premier lieu, la TVF cachée dans les prix des exportations vendues sur des marchés concurrentiels ne peut être transmise aux consommateurs et consommatrices. On estime que la TVF recueillie sur les exportations est d'au moins 1,49 milliard de dollars, l'équivalent d'une taxe à l'exportation de 0,7 p. 100.



## [Text]

Second, the buried MST in manufactured goods cannot be fully passed on to domestic consumers to the extent that competing manufactured imports do not bear the full MST burden. The relatively favourable treatment of imports is a long-standing complaint against the MST.

Third, an estimated \$4 billion of MST revenues is derived from taxation of capital purchases by business, some portion of which is an effective deduction for profits.

On balance, the elimination of the MST can be estimated to have a positive effect on corporate profits of some \$2 billion to \$3 billion. The key point is that if the elimination of the MST increases corporate profits, corporations will be able to accommodate higher wage increases to compensate for the impact of the GST on workers. There is certainly no legitimate reason for unions and workers to sit back and accept a cut to real wages as the result of a tax change that effectively increases corporate profits.

The third major point to be made concerning the GST in collective bargaining concerns the role of the proposed GST tax credits. It has been argued that workers are protected by increased sales tax credits and should not therefore seek compensation at the bargaining table. However, the family income threshold of \$24,800, beyond which credits are phased out, is only about one-half of average family income and is too low to afford protection for the average worker. Indeed, a worker on average industrial earnings would not qualify for a full credit even if she or he were the sole income-earner in a family. Further, the fact that neither the new credits nor the income threshold from which they are phased out are fully indexed to inflation militates against any view that they constitute effective protection of living standards.

Most importantly, wage bargaining simply cannot be conducted with reference to family income, since members of trade unions live in a wide variety of family situations. It is precisely for that reason that increases in the cost of living, affecting all members alike, are the standard benchmark for assessing the adequacy of wage increases.

• 1750

One final point that should be made concerning the GST and collective bargaining is that the call for wage restraint completely ignores the entrenched role of COLA—cost of living allowance—clauses in major collective agreements. As of January 1989, 40.8% of all workers and 55.6% of all private sector workers covered by major collective agreements had negotiated some form of COLA protection. Given COLA clauses, the precise terms of which vary widely, wages

## [Translation]

En deuxième lieu, la TVF cachée dans les produits fabriqués ne peut être entièrement transmise aux consommatrices et consommateurs canadiens dans la mesure où des importations de produits manufacturés concurrentiels ne supportent pas le fardeau entier de la TVF. Le traitement relativement favorable des importations constitue une plainte de longue date contre la TVF.

En troisième lieu, environ 4 milliards de dollars des recettes de la TVF découlent de l'imposition d'achats en capital par l'entreprise, dont une partie constitue une déduction effective des bénéfices.

Tout compte fait, on peut prétendre que l'élimination de la TVF a un effet positif de quelque 2 à 3 milliards de dollars sur les bénéfices des sociétés. Ce qu'il faut retenir, c'est que, si l'élimination de la TVF augmente les bénéfices des sociétés, les sociétés seront en mesure de verser des salaires plus élevés pour compenser l'incidence de la TPS sur les travailleurs et travailleuses. Il n'y a sûrement aucune raison légitime pour les syndicats et travailleurs et travailleuses de rester passifs et de consentir à une coupure de leur salaire réel par suite d'une modification fiscale qui aura pour effet d'augmenter les bénéfices des sociétés.

Le troisième point à signaler concernant la TPS et la négociation collective a trait au rôle des crédits d'impôt proposés pour la TPS. On a prétendu que les travailleurs et travailleuses sont protégés par des crédits d'impôt accrus sur la taxe de vente et qu'ils ne devraient donc pas exiger une compensation à la table de négociation. Cependant, le seuil du revenu familial de 24,800\$, au delà duquel les crédits commencent à diminuer, équivaut à environ seulement la moitié du revenu familial moyen et est trop bas pour assurer une protection au travailleur et à la travailleuse ordinaires. C'est ainsi qu'un travailleur ou une travailleuse gagnant le revenu industriel moyen pourrait recevoir un plein crédit même si elle ou s'il est le seul gagne-pain de la famille. En outre, le fait qu'aucun des nouveaux crédits ni le seuil de revenu à partir duquel il diminue ne sont pleinement indexés par rapport à l'inflation nous empêche de croire qu'il constitue une bonne protection du niveau de vie.

Plus encore, la négociation salariale ne peut tout simplement être menée par rapport au revenu familial puisque les syndiqués et les syndiquées ont des situations familiales différentes. C'est précisément pour cette raison que la hausse du coût de la vie, qui touche indifféremment tous les syndiqués et les syndiquées, est le point de repère uniforme pour mesurer la suffisance des augmentations de salaire.

Un dernier point concernant la TPS et la négociation collective: l'invitation à la modération dans les revendications salariales ne tient absolument pas compte du rôle inhérent des clauses d'indemnité de vie chère dans les grandes conventions collectives. En janvier 1989, 40,8 p. 100 de tous les travailleurs et travailleuses et 55,6 p. 100 de tous les travailleurs et travailleuses du secteur privé assujettis aux grandes conventions collectives avaient négocié une forme

## [Texte]

will rise automatically in response to any increase in prices caused by the GST. Many unions are now seeking better COLA clauses in anticipation of the GST. These will of course generate wage increases if prices increase as a result of the introduction of the GST.

The key point is that the price impact of the GST will not be a one-time impact. Wages will rise in response to higher prices, and this may lead to further price increases. We do not apologize for the fact that workers will seek protection from the GST through collective bargaining. Indeed, the Canadian Labour Congress believes that real wage gains are amply justified against the wider context of wage trends in the 1980. The appropriate response from this government is not to set us up as scapegoats for their inflationary tax, but rather to scrap the GST and the high interest rate policies to which the inflationary threat of the GST has given rise.

We conclude by taking particular exception to lectures on social responsibility from a government that has little sense of broad social responsibility and has done all in its power to foster a competitive, free-for-all, market-driven society and economy. Having witnessed sweeping cuts to social programs and equally sweeping concessions to the business agenda on all fronts, workers are in no mood to passively accept real wage cuts. If the government goes ahead with the GST in the face of a massive public opposition, which has been expressed on grounds of broad principles, they should not be surprised if workers defend their self-interest in the process of wage determination. That, after all, will be the only avenue open to us. So maybe now you are not so pleased that you have summoned us to appear.

**The Chairman:** Can I get you to clarify two small points, please?

**Ms Riche:** Me or Brother Baldwin?

**The Chairman:** Either one. You talk about the Bank of Canada pursuing high interest rate policies in anticipation of the GST. We had the Governor of the Bank of Canada before the committee, and I remember those questions being asked of him. Members asked whether current interest rates would in any way be affected or determined by the advent of the GST. He said no. Are you telling us that you do not believe the governor when he says that?

**Ms Riche:** Yes.

## [Traduction]

quelconque de protection par rapport au coût de la vie. Étant donné les clauses d'indemnité de vie chère, dont les conditions précises varient largement, les salaires augmentent automatiquement en réaction à une hausse quelconque des prix causée par la TPS. De nombreux syndicats cherchent maintenant à négocier de meilleures clauses d'indemnité de vie chère en prévision de la TPS. Celles-ci engendreront évidemment des hausses de salaire si les prix augmentent à cause de l'introduction de la TPS.

Ce qu'il faut retenir, c'est que l'incidence sur les prix de la TPS ne peut être et ne sera pas une incidence sans lendemain. Les salaires augmenteront nécessairement en réaction aux prix plus élevés, ce qui pourrait entraîner d'autres hausses de prix. Nous ne nous excusons pas du fait que les travailleurs et travailleuses chercheront à se protéger de la TPS par l'entremise de la négociation collective. Le Congrès du Travail du Canada croit même que les gains salariaux réels sont amplement justifiés étant donné le contexte général des tendances salariales dans les années 1980. La meilleure attitude que le gouvernement actuel doit prendre, ce n'est pas de faire de nous les boucs émissaires de sa taxe inflationniste, mais plutôt d'éliminer la TPS et les politiques de taux d'intérêt élevés auxquels a donné lieu la menace inflationniste de la TPS.

Nous terminons en affirmant que nous sommes particulièrement indignés des leçons de responsabilité sociale que nous fait un gouvernement qui ignore à peu près complètement sa responsabilité sociale globale et a fait tout ce qu'il a pu pour promouvoir une société et une économie fondées sur la concurrence, sur la foire d'empoigne et sur les forces du marché. Après avoir été témoins de coupures radicales dans les programmes sociaux et de concessions tout aussi radicales à l'entreprise sur tous les fronts, les travailleurs et les travailleuses ne sont aucunement disposés à accepter passivement des coupures de salaires réelles. Si le gouvernement va de l'avant avec la TPS malgré l'opposition publique massive fondée sur des questions de principe, il ne devrait pas s'étonner si les travailleurs et les travailleuses défendent leurs intérêts propres dans le processus de détermination des salaires. C'est là après tout la seule voie qui nous est ouverte. Après avoir entendu ce que nous avons à dire, il se peut que vous ne soyez plus aussi ravis de nous avoir cités à comparaître.

**Le président:** Puis-je vous demander de préciser deux petits points s'il vous plaît?

**Mme Riche:** Moi ou le camarade Baldwin?

**Le président:** Peu importe. Vous avez dit que la Banque du Canada relevait les taux d'intérêt en prévision de la TPS. Nous avons reçu ici même le gouverneur de la banque du Canada, et je me souviens que ces questions lui ont été posées. Les députés lui ont demandé si l'entrée en vigueur de la TPS allait influencer sur les taux d'intérêt, ce à quoi il a répondu non. Êtes-vous en train de nous dire que vous ne croyez pas le gouverneur lorsqu'il affirme cela?

**Mme Riche:** Oui.



[Text]

**The Chairman:** That clarified that one. You say the move from GST to the MST will augment the profits of large corporations; therefore, they should be able to settle with your members for higher wages. Virtually every witness we have had before the committee so far has testified that there is a lot of competition, a weakening economy, and a lot of pressure. That is why they have been telling us that to stay competitive they have to pass the MST through. What you are saying is diametrically opposed to what they have been telling us. How does the committee find the truth in this?

**Ms Riche:** For a number of reasons, we speculate that they will not decrease prices. We raised that, back when we were talking 9%, before the finance committee. There was some discussion in the business community. I think Larry Thibault, of the Canadian Manufacturers Association—

**The Chairman:** He was here last night.

• 1755

**Ms Riche:** He actually said "If you think we are going to pass that on, then you are crazy". That was the response. So we based this on the speculation that they have no intention of passing it on, that in fact they will have higher profits and therefore can afford to pay it.

I know the other side of the argument that is also being presented in the press on the competitive stuff, and I am going to pass that over to Bob.

**Mr. Bob Baldwin (National Director, Technical Services, Canadian Labour Congress):** I must say I am really surprised at what you said about the testimony of the previous witnesses. It makes me wonder a bit what questions have been put to them.

From the beginning of the discussions that led up to the GST proposal—they go back decades, but I will date them from 1987—you will recall that the Finance Minister in the Department of Finance kept on saying that part of the problem with the MST is it undermines the competitive position of a number of Canadian producers of goods and services, and it does so in part because there is a portion of the MST that is not currently being passed forward to consumers.

Now, to the extent that some portion of the current MST is not being passed forward to consumers and is in fact being borne by business, then the elimination of the MST first of all will increase corporate profits to the extent the MST was being borne by the corporate sector rather than the consumer sector.

The only point I would make about what the Department of Finance has said about the MST and its impact on business is if the department is correct, as I believe it is, that some portion of the MST is in fact being absorbed by the corporate sector and is not being passed on to consumers, then that portion of the MST, when the MST is eliminated, will not be reflected in lower prices, which is one of the reasons why the department is claiming that the full amount of the MST is going to be passed through in the form of lower prices when the MST is removed. It is a case of the department speaking out of both sides of its mouth at once.

[Translation]

**Le président:** Cela au moins, c'est clair. Vous dites que le passage de la TVF à la TPS augmentera les bénéfices des grosses sociétés et qu'elles devraient, par conséquent, pouvoir relever les salaires des syndiqués. Tous les témoins ou presque qui ont comparu devant ce comité jusqu'à présent nous ont dit que leurs entreprises souffraient d'une concurrence vive, de l'affaiblissement de l'économie et des pressions qui s'exercent. Et c'est pourquoi ils nous ont dit que pour demeurer concurrentiels, ils devront transmettre la TVF aux consommateurs. Or ce que vous dites est diamétralement opposé à ce qu'ils nous ont dit. À quel saint le comité devrait-il se vouer?

**Mme Riche:** Pour un certain nombre de raisons, nous pensons qu'ils ne diminueront pas les prix. Nous l'avons dit au Comité des finances, lorsque la TPS était à 9 p. 100. On en a discuté dans le milieu des affaires. Je crois que Larry Thibault, de l'Association des manufacturiers canadiens. . .

**Le président:** Il était ici hier soir.

**Mme Riche:** Il a en fait dit «Si vous pensez que nous allons transmettre ces économies aux consommateurs, vous vous furrez le doigt dans l'oeil». Voici qu'il a dit. Nous avons donc affirmé cela en supposant qu'ils n'avaient pas l'intention de les transmettre aux consommateurs, qu'ils auront des bénéfices plus élevés et qu'ils pourront par conséquent relever les salaires.

J'ai entendu parler de l'autre version présentée dans la presse, à propos de la concurrence, et je vais demander à Bob d'y répondre.

**M. Bob Baldwin (directeur national, Services techniques, Congrès du Travail du Canada):** Je dois dire que je suis très surpris de ce que vous avez dit à propos des témoignages présentés par ceux qui ont déjà comparu devant votre comité. Je me demande quelles questions ont pu leur être posées.

Depuis que l'on discute de la TPS—et ces discussions remontent à des temps immémoriaux, mais je ne remonterais qu'à 1987—vous vous souviendrez que le ministre des Finances ne cessait de dire que la TVF présentait un inconvénient dans la mesure où elle compromettait la position concurrentielle d'un certain nombre de producteurs canadiens de biens et services, et ce, parce qu'une partie de la TVF n'était pas transmise aux consommateurs.

Or dans la mesure où une partie de l'actuelle TVF n'est pas transmise aux consommateurs et est en fait absorbée par les entreprises, l'élimination de la TVF devrait alors dans un premier temps augmenter les bénéfices des sociétés dans la mesure où cette TVF était absorbée par les entreprises et non pas par les consommateurs.

Quant aux propos tenus par les représentants du ministère des Finances au sujet de la TVF et de ses retombées sur les entreprises, je me bornerais à dire que, s'ils ont raison, et je crois que c'est le cas, de dire qu'une partie de la TVF est en fait absorbée par les entreprises et non par les consommateurs, cette partie de la TVF, lorsqu'elle sera éliminée, ne se traduira pas par une baisse des prix, ce qui explique en partie pourquoi le ministère prétend que l'intégralité de la TVF sera transmise aux consommateurs sous forme d'une baisse des prix lorsque cette taxe sera éliminée. Là encore, le ministère ne sait pas ce qu'il dit.



[Texte]

**The Chairman:** That is a fine argument if you discount competition, which is what our witnesses have been telling us. For example, we had Chrysler here this afternoon, and the vice-president of Chrysler said that the price of their cars is going to go down \$835. He basically said it had to go down because the competitors were going down as well. We have heard that repeatedly.

**Mr. Baldwin:** I do not know what else you expect these people to say. Of course it is really fun in the automobile industry to try to figure out what the impact of the MST will be, given that there are so many other pressures on the auto industry that are affecting prices in a downward direction. How you are going to separate the MST—

**The Chairman:** All I am saying is we have had that kind of commitment here from businesses.

**Mr. Baldwin:** I think the Department of Finance, though, is contradicting these people. And if you say you have not had a witness who has effectively disputed the view that the full MST is going to be passed through in consumer price reductions, I suggest you bring the department back and ask it to explain how it can say that on the one hand and tell us on the other hand that the corporate sector actually is bearing some portion of the burden of the MST, because they cannot have it both ways.

**Mr. Boudria:** Welcome to our witnesses this afternoon. I want to ask a couple of questions on the inflationary impact of the GST. First of all, the government says it will be one time only. Yet if I read your brief correctly, on page 8 where you refer to the cost of living allowance clauses of a large number of collective agreements, am I to assume that if the first-year prices go up by it does not matter whose figure you use for the purpose of this argument, but say your figure of 2%, then of course in the second year you will automatically get COLA increases of 2%, because it takes to by the end of the first year before you have actually figured out what that impact was? Does that not right away destroy the government's argument when they said it will only have a one-year impact? It takes two years before it is completely passed through anyway, does it not?

• 1800

**Ms Riche:** The wages do not necessarily go up by the percentage the consumer price index increased. That is why we say there are many, many models. But in terms of timing, yes.

So you are right, it does not happen until after the consumer price index comes out. So it is going to take a period of time. But I do not think that is what we are saying, because if it all happened in the next year, that would be the one time, if that is the only time it happened. But that is not what we are saying.

**Mr. Baldwin:** So his point is well taken.

**Ms Riche:** Yes.

[Traduction]

**Le président:** Ce que vous dites est bien joli si vous ne tenez pas compte de la concurrence que ne cessent d'évoquer nos témoins. Par exemple, le vice-président de Chrysler, que nous avons reçu cet après-midi, a dit que le prix des voitures Chrysler allait diminuer de 835\$ dollars. Il a attribué cette baisse des prix à la concurrence. C'est ce que nous entendons régulièrement.

**M. Baldwin:** Je ne vois pas ce que ces gens auraient pu dire d'autre. L'industrie de l'automobile ne sait pas trop comment calculer l'impact de la TVF, étant donné que tant d'autres pressions poussent les prix à la baisse. Comment séparer la TVF...

**Le président:** C'est ce que nous ont dit les représentants de diverses entreprises, c'est tout.

**M. Baldwin:** Je crois cependant que le ministère des Finances contredit ce qu'ils disent. Et si effectivement aucun témoin n'a contesté le fait que l'intégralité de la TVF serait transmise aux consommateurs sous forme d'une baisse des prix, convoquez les fonctionnaires du ministère et demandez-leur de vous expliquer comment ils peuvent avancer cela, d'une part, et nous dire, d'autre part, que les entreprises absorbent une partie de la TVF car ils ne peuvent pas avoir le beurre et l'argent du beurre.

**M. Boudria:** Bienvenue à nos témoins, à qui je voudrais poser quelques questions sur l'effet inflationniste de la TPS. Premièrement, le gouvernement déclare que cet effet sera sans lendemain. Or si je comprends bien ce que vous avez dit dans votre mémoire, à la page 8 où vous parlez du coût des clauses d'indemnité de vie chère apparaissant dans un grand nombre de conventions collectives, dois-je en conclure que si les prix, la première année, augmentent—et le chiffre importe peu en l'espèce—disons, de 2 p. 100, la deuxième année, vous obtiendriez une augmentation de cette indemnité de 2 p. 100 automatiquement car il faut attendre la fin de la première année avant de savoir exactement quel en aura été l'effet? Cela ne détruit-il pas automatiquement l'argument du gouvernement, selon lequel l'effet de cette taxe sera sans lendemain? Il faut attendre deux ans avant qu'on en subisse réellement les effets, non?

**Mme Riche:** Les salaires n'augmentent pas nécessairement d'un pourcentage équivalent à la hausse de l'indice des prix à la consommation. C'est pourquoi nous disons qu'il y a de très nombreux modèles. Mais pour ce qui est du moment où cela va se produire, oui, c'est bien le cas.

Vous avez donc raison, cela ne se produira pas avant que l'on connaisse l'indice des prix à la consommation. Il faudra donc attendre un certain temps. Mais je ne crois pas que ce soit ce que nous disons car si tout ça doit se produire l'année prochaine, ce serait le seul moment où cela se produirait, en admettant que cela ne se produise qu'une fois. Mais ce n'est pas ce que nous disons.

**M. Baldwin:** Il a donc raison.

**Mme Riche:** Oui.

[Text]

**Mr. Boudria:** One time, yes, but it would certainly last more than one year—

**Ms Riche:** Oh yes, yes.

**Mr. Boudria:** —before the full effect has passed through—

**Ms Riche:** Oh, absolutely.

**Mr. Boudria:** That is the point I am making. That argument then of one shot, it is—and if not, in the government's view, we know on January 1, 1991 this increase would be 1.25%, or whatever the figure is, and that would be applied to everybody right away, and the next year you forget about it.

**Ms Riche:** That is right.

**Mr. Boudria:** The reality that you are telling us—I am paraphrasing what you are saying here—is that in fact that is not so. Even if there were no continuing effect, it takes two years anyway simply to pass it through.

**Ms Riche:** That is right.

**Mr. Boudria:** The second thing in the business of revenue neutrality of the GST—or at least the government's alleged revenue neutrality of it—I have here a little booklet that was sent to me in the mail. I have used it so much in these hearings I have almost worn the pages right through, but I will use it again. It is probably good for yet another demonstration, Mr. Chairman. It is called "Some Straightforward Answers about the Goods and Services Tax and What it Means to You". This little gem says "It slows deficit reduction". This is referring to the GST, of course:

The existing tax is so unreliable that it limits our ability to deal with the deficit. We cannot count on it any longer to provide the revenues required to lower the deficit and to fund programs and services so important to all of us.

The indication here is that this tax is unreliable. The existing tax cannot collect as much money as they would, which means, presumably, that the other new tax would. If it would collect more money, obviously it is not revenue neutral; do you not agree?

**Ms Riche:** Absolutely.

**Mr. Boudria:** There you go. The point I am making here is that the so-called revenue neutrality of the tax that is stated by the government in everything, including this—pardon me for using the word, Mr. Chairman—propaganda that we are seeing here, is slightly less than accurate considering that we paid \$14 million out of taxpayers' dollars to fund the cost of this material.

**Ms Riche:** Is it the mandate of this committee to look into honesty in advertising?

**Mr. Boudria:** That is a good point, because this is the Consumer and Corporate Affairs and Government Operations Committee. As a matter of fact, it is part of the mandate of this committee. I am very interested in truth in

[Translation]

**M. Boudria:** Une seule fois oui, mais cela durerait sans doute plus d'une année. . .

**Mme Riche:** Oui bien sûr.

**M. Boudria:** . . . avant que l'effet soit transmis au complet. . .

**Mme Riche:** Absolument.

**M. Boudria:** C'est ce que je voulais dire. L'idée que cela se produise une seule fois est donc un argument valable—sinon, selon le gouvernement, nous savons que le 1<sup>er</sup> janvier 1991, cette augmentation sera de 1,25 p. 100, ou d'un pourcentage quelconque, et cela s'appliquerait à tout le monde immédiatement, mais il n'en serait plus question l'année suivante.

**Mme Riche:** C'est exact.

**M. Boudria:** Vous nous dites en réalité—si je paraphrase vos propos—qu'il n'en est pas ainsi. Même s'il n'y avait pas d'effet permanent, il faut de toute façon au moins deux ans pour que cela se répercute.

**Mme Riche:** C'est exact.

**M. Boudria:** Le deuxième point est celui de l'absence d'incidence de la TPS sur les recettes—c'est du moins ce que prétend le gouvernement—et j'ai ici une petite brochure qui m'a été envoyée par la poste. Je l'ai tellement utilisée au cours de ces audiences qu'elle est très abîmée mais je l'utiliserai à nouveau. Elle va encore me servir au moins pour une autre démonstration, monsieur le président. On donne dans cette brochure des réponses simples aux effets de la taxe sur les produits et services pour chacun d'entre nous. On y dit notamment «que cette taxe va ralentir la réduction du déficit». Ceci se rapporte à la TPS, bien sûr:

La taxe actuelle est si peu fiable qu'elle limite notre capacité de régler le problème du déficit. Nous ne pouvons plus compter sur elle pour nous fournir les recettes nécessaires pour réduire le déficit et pour financer les programmes et les services qui ont une telle importance pour nous.

On dit donc que cette taxe n'est pas fiable. La taxe actuelle ne permet pas de percevoir suffisamment d'argent, ce qui veut dire sans doute que la nouvelle taxe va le permettre. Si elle va permettre de percevoir davantage d'argent, il est clair qu'elle n'est pas sans incidence sur les recettes; n'êtes-vous pas d'accord?

**Mme Riche:** Absolument.

**M. Boudria:** Vous voyez. J'essaie de montrer ici que la prétendue absence d'incidence de la taxe sur les recettes tel que le proclame le gouvernement dans tous ses documents y compris—je vous demande pardon, monsieur le président, d'utiliser ce mot—dans la propagande que vous voyez ici, n'est pas tout à fait exacte, étant donné que nous payons 14 millions de dollars des sommes perçues auprès des contribuables pour financer la publication de ce document.

**Mme Riche:** Ce comité a-t-il pour mandat d'étudier l'honnêteté en publicité?

**M. Boudria:** Vous avez raison d'en parler car nous sommes précisément le Comité de la consommation et des corporations et de l'administration gouvernementale. Cela fait donc bien partie du mandat de notre comité. Je



[Texte]

advertising, because yes it is. One of the ministers who reports to this committee is the Minister of Consumer and Corporate Affairs, and we are looking at the consumer impact of the GST, the importance of the consumer in fact knowing what is going on. I draw this to you for the following reason—

**The Chairman:** Your time, Mr. Boudria—

**Mr. Boudria:** I will be very brief, Mr. Chairman. The consumer, if he or she is misled by government information that there is no inflationary impact of the GST, that there is in fact no tax grabber, call it what you will, he or she will then assume that every price that goes up in the store is because someone is gouging him or her, when in reality it may be that the government is being the gouger and everybody else is being the gougee.

**The Chairman:** Thank you very much, Mr. Boudria.

**Ms Riche:** With the high percentage of opposition against the GST, I have some faith that the consumer reads that advertisement for what it is.

**Mr. Boudria:** Thank you.

**The Chairman:** The witness will be pleased to hear that summonses were issued today for the Canadian Advertising Research Foundation to appear before this committee to address some of those concerns.

**Ms Riche:** Are you referring to that ad?

**The Chairman:** Whatever we choose to bring up.

• 1805

**Ms Riche:** We should chat after this. It must be terrible to be chairman of a committee in which the only way you can get people here is to summons them.

**The Chairman:** Is that not something?

**Ms Riche:** You are not very popular.

**Mr. Taylor:** I would suggest to my colleague Mr. Boudria that maybe we should look not only at truth in advertising but also at truth in government at the same time.

You used the word "scapegoat" in the presentation to us today, saying that labour is being used as a "scapegoat" here. The word jumped right out at me. I thought it was quite appropriate. Do you believe as strongly as it appears here that the government is trying to divert attention from the tax itself by stressing some of what they consider to be the stereotyped fears of Canadians, and that is that big labour is jumping in and jumping on them?

**Ms Riche:** All I can do is go back and say what the Minister of Finance said in his three major presentations on the GST. When he announced the 9%—I guess it was in the summer of 1989... Would it have been in August?

**Mr. Taylor:** In August.

**Ms Riche:** In the minister's release he actually made the statement at that time that if labour unions looked for wage increases to compensate for the GST then they would destroy the positive effect of it. That was right in his statement in August. So we started with this frontal attack on labour, that the only people who would destroy this goods and services tax would be labour.

[Traduction]

m'intéresse beaucoup à la publicité non mensongère. L'un des ministres qui rend des comptes à notre comité est le ministre de la Consommation et des Corporations, et nous essayons de voir quelles seront les répercussions de la TPS sur les consommateurs; il est important que les consommateurs sachent exactement ce qui se passe. Je vous le précise pour la raison suivante. . .

**Le président:** Votre temps est écoulé, monsieur Boudria.

**M. Boudria:** Je serai très bref, monsieur le président. Le consommateur, s'il est induit en erreur par les renseignements du gouvernement, selon lesquels la TPS n'aura pas d'effet inflationniste, on essaie pas d'obtenir plus avec la taxe, quelle que soit l'expression qu'on emploie, supposera que tous les prix qui augmentent dans un magasin sont dus au fait que quelqu'un essaie de l'escroquer alors qu'en réalité c'est le gouvernement qui escroque et que tout le monde se fait escroquer.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Boudria.

**Mme Riche:** Étant donné l'importance de l'opposition à la TPS, je pense pouvoir croire que le consommateur prendra cette publicité pour ce qu'elle est.

**M. Boudria:** Merci.

**Le président:** Le témoin sera heureux d'entendre que nous avons envoyé aujourd'hui une sommation à comparaître devant le comité à la Fondation canadienne de la recherche en publicité afin d'étudier certains de ces problèmes.

**Mme Riche:** Voulez-vous parler de cette publicité?

**Le président:** De tout sujet qu'il nous plaira d'aborder.

**Mme Riche:** Il nous faudra parler après la réunion. Ce doit être terrible d'être président d'un comité où la seule manière de faire venir les gens est de les sommer à comparaître.

**Le président:** Voilà qui est extraordinaire!

**Mme Riche:** On ne vous aime pas trop.

**M. Taylor:** Je suggère à mon collègue, M. Boudria, d'étudier non seulement la vérité dans la publicité mais également la vérité au sein du gouvernement.

Vous avez parlé de «bouc émissaire» dans votre exposé d'aujourd'hui en disant qu'on se servait des syndicats comme «boucs émissaires». Ce terme m'a vraiment frappé. Je l'ai trouvé tout à fait juste. Croyez-vous aussi fermement qu'il apparaît que le gouvernement essaie de détourner l'attention de la taxe proprement dite en insistant sur ce qu'il estime être les craintes stéréotypées des Canadiens, à savoir que les gros syndicats entrent dans la danse et s'en prennent à eux?

**Mme Riche:** Je ne puis que m'en référer à ce qu'a dit le ministre des Finances dans ses trois principaux exposés sur la TPS. Lorsqu'il a annoncé les 9 p. 100 je crois que c'était au cours de l'été 1989... était-ce en août?

**M. Taylor:** En août.

**Mme Riche:** Dans le communiqué du ministre, il était en effet déclaré à l'époque que si les syndicats essayaient d'obtenir des augmentations salariales pour contrebalancer la TPS, ils détruiraient l'effet positif de cette taxe. Cela figurait dans la déclaration d'août. Nous avons donc commencé par cette attaque de front contre les syndicats, selon laquelle ils étaient les seuls qui allaient détruire cette taxe sur les produits et services.



[Text]

That was followed by the budget in February 1990. At that point he reprimanded the provincial governments, saying they were the ones destroying this wonderful GST; in fact, they were giving too high increases. But the actual statistics are that most provincial government unions had settled for between 3% and 4% in the past two years, so that was wrong.

The next statement was at the Empire or Canadian Club, when he asked unions and employers voluntarily to embrace wage controls. At the same time, in terms of passing on the savings. . . Remember, that was sort of floating out there too. Everybody was going to be able to buy a car at a price 13.5% minus 7% lower than they had in the past. We got that Thibault response that they are not going to do this. We got the response from the minister that we cannot force these people to do it. I read in the paper yesterday that Tom d'Aquino is suggesting to the members of the BCNI that they might want to pass on the savings.

So when you look at the response to passing on the savings and looking for wage increases, in fact the Minister of Finance has been consistently saying that the people who can really hurt this initiative are the trade unions. I would suspect he read the polls. We are not the most liked. We are probably just a little better liked than Garth Turner is.

**A voice:** What about the Prime Minister?

**Ms Riche:** The labour movement, trade unions, are not popular. MPs might be ahead of us, but trade unions are not well liked. So why not? That would be part of the plan. People do not like us anyway, so they blame it on the trade unions. The labour force in the country is only 38% unionized, so we have a 62% non-unionized labour force. So we believe it was a planned strategy by the government to attack labour unions on this issue and make us the scapegoat.

**Mr. Taylor:** I will wrap up with two questions in one. If you feel like answering after the first part, just wait so I can get the second part in.

In that same sense, what message is the government putting out there? When you read the testimony from other witnesses here, you will see that government members on the committee have consistently asked industry representatives about wage rate increases for employees. They have talked about the inflationary spiral of wage increases. Yet when probably the largest wage-increased person appeared before this committee, the Governor of the Bank of Canada, the Conservatives were silent on this issue and it was the opposition that had to raise that sort of thing.

• 1810

**Ms Riche:** The Prime Minister said he was in catch-up, so—

[Translation]

Il y a eu ensuite le budget de février 1990. À ce moment-là, il s'en prenait aux gouvernements provinciaux en disant que c'était eux qui détruisaient cette magnifique TPS; qu'ils accordaient en fait des augmentations trop élevées. Mais les statistiques montrent en réalité que la plupart des syndicats des fonctions publiques provinciales avaient accepté entre 3 et 4 p. 100 ces deux dernières années, ce qui prouve que le ministre avait tort.

Il a fait la déclaration suivante devant les membres de l'*Empire Club of Canada*. Il demandait aux syndicats et aux employeurs d'adopter volontairement une politique de contrôle des salaires. En même temps, pour ce qui est de transmettre les économies. . . Souvenez-vous, cela flottait dans l'air en quelque sorte. Tout le monde allait pouvoir acheter une voiture coûtant 13,5 p. 100 moins cher qu'autrefois. M. Thibault nous a indiqué que cela n'allait pas se passer ainsi. Le ministre a ensuite répondu que nous ne pouvions pas obliger les gens à le faire. J'ai lu dans le journal d'hier que Tom d'Aquino suggère que les membres du Conseil canadien des chefs d'entreprises pourraient répercuter les économies.

Lorsque vous prenez la réponse au sujet de la répercussion des économies et de la recherche d'augmentations salariales, on se rend compte que le ministre des Finances ne cesse de répéter que ce sont les syndicats qui peuvent vraiment porter préjudice à cette initiative. J'imagine qu'il a regardé les sondages. Nous ne sommes pas les plus aimés. Nous nous portons peut-être juste un peu mieux que Garth Turner.

**Une voix:** Et le premier ministre?

**Mme Riche:** Le mouvement syndical, les syndicats ne sont pas très aimés. Les députés sont peut-être mieux placés que nous, mais les syndicats ne sont pas très aimés. Alors pourquoi pas? Cela pourrait faire partie du plan. On ne nous aime pas de toute façon, on rend donc les syndicats responsables. Dans notre pays, seuls 38 p. 100 de la main-d'oeuvre sont syndiqués; 62 p. 100 ne le sont donc pas. Nous pensons qu'il s'agit d'une stratégie délibérée de la part du gouvernement pour attaquer les syndicats sur cette question et faire de nous des boucs émissaires.

**M. Taylor:** Je terminerai en posant deux questions dans la même phrase. Si vous êtes tenté de répondre à la première partie, je vous demanderais d'attendre pour me permettre de poser la deuxième.

De la même manière, quel message le gouvernement essaie-t-il de faire passer? Lorsqu'on lit les témoignages des autres personnes qui ont comparu devant nous, on constate que les membres du comité qui appartiennent au gouvernement n'ont pas cessé de poser aux représentants de l'industrie des questions sur les augmentations des taux salariaux des employés. Ils ont parlé de la spirale inflationniste des augmentations salariales. Or lorsque celui qui a sans doute obtenu la plus grosse augmentation de salaire a comparu devant ce comité, je veux parler du gouverneur de la Banque du Canada, les conservateurs sont restés silencieux sur la question, et c'est l'opposition qui a dû la poser.

**Mme Riche:** Le premier ministre a dit qu'il essayait de rattraper, donc. . .

[Texte]

**Mr. Taylor:** What kind of example is the government trying to set here?

Secondly, labour unions are in a collective bargaining position. You do not get wage increases because you ask for them. It is a negotiating process with industries. It is an age-old process. Can you explain to some of the government members here what the collective bargaining process means in this economy?

**The Chairman:** We really must move along.

**Ms Riche:** I am not going to go through the whole collective bargain process, but I suspect what you are saying is that whenever there is a wage increase, both sides have agreed. The trade union movement does not say it wants 8%, and then proceeds to take it. Both sides have to agree.

I do not know the message the minister is sending out. I am not going predict it, but I am really fearful that we are heading to wage controls. I am such a cynic and such a miserable person when it comes to this particular government and how they feel about workers that when the Canadian Manufacturers' Association calls upon the government for wage controls I wonder if it was not set up to do it. I am really concerned that we are heading to wage controls in this country, and this is the set-up.

It will say: we told you not to do it; we told you you would blow it if you looked for increases under GST. Well, you have done it; you have caused the inflation. Therefore, the only way we can solve it is to implement wage controls.

I am not threatening, but at the CLC convention last week the leadership of the CLC were criticized because we were not militant enough and were not responding well enough to the membership. I would think that if this initiative comes down from this government, we are going to have serious labour relations problems, and I mean really serious problems.

**M. Larrivée:** Le moins qu'on puisse dire, c'est qu'on n'a pas tout à fait les mêmes idées.

**Ms Riche:** Surprise.

**M. Larrivée:** Vous dites dans vos commentaires que les crédits que le gouvernement remboursera aux gens qui ont moins le moyen de se défendre ne représentent rien pour vos membres, parce que leur revenu moyen est supérieur au niveau de revenu auquel le gouvernement commence à donner des crédits. C'est bien cela?

**Ms Riche:** Yes.

**M. Larrivée:** Cela veut dire que vos membres gagnent en général au-delà de 30,000\$ par année. On donne des crédits à ceux ayant des revenus allant jusqu'à 30,000\$ par année.

**Ms Riche:** We are talking about the average, just the average unionized worker's wage.

**M. Larrivée:** Tout à l'heure, votre collègue nous a dit qu'il ne croyait pas que l'ancienne taxe serait créditée en entier. Vous le répétez à plusieurs reprises. Vous dites que les profits des compagnies vont augmenter de façon

[Traduction]

**M. Taylor:** Quel genre d'exemple le gouvernement essaie-t-il de montrer?

Deuxièmement, les syndicats sont dans une situation de négociation collective. On n'obtient pas une augmentation de salaire parce qu'on la demande. Il s'agit d'un processus de négociation auquel prennent part les diverses industries. C'est un processus très ancien. Pourriez-vous expliquer à certains des membres du gouvernement qui se trouvent ici ce que signifie le processus de négociation collective pour notre économie?

**Le président:** Il faudrait avancer un peu.

**Mme Riche:** Je ne vais passer en revue tout le processus de négociation collective, mais j'imagine que vous voulez dire que lorsqu'il y a une augmentation de salaire les deux parties concernées en ont convenu. Il ne suffit pas que le mouvement syndical dise qu'il veut une augmentation de 8 p. 100 et qu'il l'applique ensuite. Il faut que les deux parties soient d'accord.

Je ne sais trop quel message le ministre essaie de faire passer. Je ne veux pas faire de prédictions à ce sujet, mais je crains que l'on ne s'oriente vers une situation de contrôle des salaires. Je suis tellement cynique et malheureuse lorsque je pense à ce gouvernement et à son sentiment à l'égard des travailleurs que lorsque l'Association des manufacturiers canadiens demande au gouvernement le contrôle des prix, je me demande si on ne l'a pas forcée à le faire. Je crains vraiment qu'on s'oriente dans notre pays vers un contrôle des salaires et que c'est un coup monté.

On dira: on vous avait dit de ne pas le faire; on vous avait dit que tout serait compromis si vous cherchiez à obtenir des augmentations avec la TPS. Vous l'avez fait; vous êtes responsables de l'inflation. En conséquence, la seule manière de régler le problème consiste à imposer un contrôle des salaires.

Je ne veux pas me faire menaçante, mais lors du congrès du CTC de la semaine dernière, on a critiqué l'exécutif du congrès en disant qu'il n'était pas suffisamment militant et qu'il ne respectait pas suffisamment les désirs des membres. J'imagine que si cette initiative vient du gouvernement, nous allons avoir des problèmes graves de relations de travail, et j'entends par là des problèmes vraiment très sérieux.

**Mr. Larrivée:** The least we can say, is that we do not share the same ideas.

**Mme Riche:** Comme c'est étonnant!

**Mr. Larrivée:** You say in your comments that the credits which will be rebated by the government to people who are less able to defend themselves does not mean anything for your members because their average income is higher than the level at which the government starts giving credits. Is that right?

**Mme Riche:** Oui.

**Mr. Larrivée:** This means that your members generally earn more than \$30,000 a year. Credits are provided to those having incomes up to \$30,000 a year.

**Mme Riche:** Nous parlons de la moyenne, simplement du salaire moyen des travailleurs syndiqués.

**Mr. Larrivée:** A while ago your colleague said that he did not think the former tax would be totally credited. You keep saying it. You say that the profits made by the companies will increase considerably and that those



[Text]

considérable et que ce sont ces compagnies qui bénéficieront de tout cela. Après avoir entendu un représentant du secteur de l'automobile, votre collègue a dit que dans ce secteur, c'était un peu différent parce que les prix sont à la baisse et que la concurrence est plus forte. C'est bien cela?

Ms Riche: Yes.

M. Larrivée: Considérez-vous qu'il n'y a que le secteur de l'automobile au pays qui connaît une concurrence assez importante pour abaisser ses prix? Je pense que notre système est très, très concurrentiel. Le marché est très concurrentiel au Canada, et il n'y a pas beaucoup de compagnies qui peuvent se permettre... Je ne parle pas des gens qui vendent des produits haut de gamme. Bien sûr, les gens qui s'achètent des complets à 1,000\$ ne sont pas dérangés par une taxe de 7 p. 100. À ce niveau-là, cela ne change rien. Mais j'ai l'impression qu'il y a une concurrence féroce dans le cas des produits courants. On nous a dit que c'était épouvantable dans le secteur du vêtement. Je trouve étrange que vous nous disiez que les compagnies ne pourront pas faire bénéficier le consommateur de cela. Des gens qui viennent ici nous disent que la concurrence est forte et que les profits sont très minces, et vous nous dites aujourd'hui que la situation est peut-être difficile dans le secteur de l'automobile, mais que le marché n'est pas très concurrentiel dans les autres secteurs. J'aimerais avoir vos commentaires là-dessus.

• 1815

Mr. Baldwin: I am sorry. The point I am making is that some portion of the existing MST is not reflected in consumer prices. Some portion of the existing MST is being absorbed by corporations, I presume in the form of lower profits. They pay MST on inputs, and because of the competitive situation in their market—maybe they are selling into foreign markets—they cannot pass on the MST cost. For example, most companies in the export industries are world price-takers. The fact that they receive MST does not give them any leverage against their foreign competitors that allows them to pass on MST. This is not just my view. This is the view the Department of Finance, among others, has repeated over and over again.

The point I was trying to make is that to the extent that the MST is not now being passed on fully in the form of consumer prices, the elimination of the MST is not going to be reflected in lower prices. That is—

The Chairman: Thank you very much. Our time for this witness has expired. It was instructive and enjoyable.

Could I please ask Mr. Wampach and Mr. Chink to come forward. They are representing Inglis Limited. Thank you very much, gentlemen, for taking the time to come before our committee. As I know you are aware by now, having been in the room for a little while, we are having a look at the impact of the GST on consumer prices and such questions as our previous witnesses brought out. That is, can consumers expect the price of some products to in fact be lower or not?

At this point, if you have a brief statement for us, we would be pleased to hear it. Then we will have a couple of questions.

[Translation]

companies will benefit from it. After hearing a representative from the automobile sector, your colleague said that in this sector, things are a little different because prices are decreasing and that the competition is stronger. Is that right?

Mme Riche: Oui.

Mr. Larrivée: Do you think that the automobile sector is the only one in our country to face such an important competition that it is forced to decrease its prices? I do think that our system is very competitive. The Canadian market is very competitive and very few companies can afford to... I am not speaking of people who sell top-of-the-line products. Of course people who can afford to buy suits at \$1,000 apiece are not really upset by your 7% tax. At that level, it does not make any change. But I have a feeling that in the case of ordinary products, there is a ruthless competition. We were told it was something dreadful in the apparel business. I find it strange when you tell us that the consumer will not be able to benefit from that. People are coming here and telling us that competition is fierce and profits minimal but now, you are telling us that it might be difficult in the automobile sector but that everywhere else, the markets are not very competitive. I would like your comments on this.

M. Baldwin: Excusez-moi. Ce que j'essaie d'expliquer c'est qu'il y a une partie de la TVF actuelle qui n'a pas d'incidence sur les prix à la consommation. En effet, une partie de cette taxe est absorbée par les sociétés qui, j'imagine, se contentent de bénéfices moindres. Elles paient la TVF sur leurs intrants et, à cause de la concurrence qui existe sur leur marché, parfois des marchés étrangers, elles ne peuvent pas répercuter cette TVF. Par exemple, la plupart des compagnies qui exportent s'alignent sur les prix mondiaux. La TVF ne leur donne pas un avantage sur leurs concurrents étrangers, un avantage qui leur permettrait de répercuter la TVF. C'est une opinion personnelle. C'est d'ailleurs une opinion que le ministère des Finances, entre autres, n'a cessé de répéter.

Bref, dans la mesure où la TVF ne se répercute pas intégralement sur les prix à la consommation, la suppression de cette taxe ne va pas faire baisser les prix. Autrement dit...

Le président: Merci beaucoup. Le temps que nous avons réservé à ce témoin est expiré. Nous avons beaucoup apprécié votre intervention.

Je vais maintenant demander à M. Wampach et à M. Chink de s'approcher. Ils représentent la compagnie Inglis Limitée. Merci beaucoup, messieurs, d'avoir accepté de venir devant notre comité. Comme vous le savez, ayant assisté à une partie de la séance, nous étudions les effets de la TPS sur les prix à la consommation ainsi que certaines questions dont notre témoin précédent a parlé. Autrement dit, les consommateurs peuvent-ils s'attendre à voir certains prix baisser?

Si vous avez une courte déclaration, nous allons maintenant nous faire un plaisir de l'entendre. Nous passerons ensuite aux questions.



## [Texte]

**Mr. Lloyd A. Wampach (President and Chief Executive Officer, Inglis Limited):** Thank you, Mr. Chairman. Members of the committee, we welcome the opportunity to talk with you about the impact of the implementation of this federal goods and services tax on our company. I think we certainly feel, and I am sure everybody here agrees, that the mutual co-operation between the government and the private sector facilitates good policy formulation. I think that is something that is in the best interest of everybody.

At Inglis, we support the GST, and we are committed to doing our part to ensure that the spirit as well as the letter of this important federal initiative is respected. Inglis and other manufacturers have long advocated abolishing this current manufacturers sales tax, or the FST, which I think is widely acknowledged to be seriously flawed. What is wrong with the FST, we feel, is what is right about the GST.

• 1820

Perhaps you would allow me to just to restate two of the major objections to the FST from our perspective. The first involves the idea of a level playing field for Canadian industry. This is of particular concern to us because Inglis is a leading manufacturer of major appliances, a significant provider of jobs, and a responsible corporate citizen. Our history dates back to 1859, and today Inglis is a well-known and respected manufacturer and marketer of major home appliances and other related products. Our proprietary brands are Inglis, Whirlpool, Admiral, KitchenAid and Speed Queen, and these are all household names. Our sales in 1989 were \$406 million. We employ over 2,000 people. We have plants in Cambridge and Mississauga, Ontario, and Montmagny, Quebec. We also have offices in Halifax, Laval, Mississauga, and Calgary, 23 service branches across the country, and a network of over 600 authorized dealers.

Inglis is concerned about a level playing field for Canadian industry because we are not only a domestic manufacturer but also an exporter of Canadian appliances to world markets. We also import products for domestic consumption. We import some models whose economies of scale simply do not permit us to produce domestically. Every working day of the year, Inglis tries to be the most cost efficient Canadian appliance manufacturer, quite simply because the nature of our business demands that. Unless we are competitive with a capital C we are not going to survive.

We have been working in a tax environment that has penalized both Canadian exports and goods produced in Canada for domestic consumption, while providing a competitive advantage for imports in the appliance industry. Government figures quantify that competitive disadvantage for Inglis and for other comparable companies at about 30%. This situation has plainly been unfair. There is no question that the competitiveness of Canadian manufacturers in world

## [Traduction]

**M. Lloyd A. Wampach (président-directeur général de la compagnie Inglis):** Merci, monsieur le président. Membres du comité, nous sommes heureux de l'occasion que vous nous offrez de discuter des répercussions de la taxe fédérale sur les produits et services sur les activités de notre entreprise. Nous reconnaissons tous, j'en suis certain, qu'un bon esprit de coopération entre le gouvernement et le secteur privé devrait permettre d'élaborer une politique solide.

La compagnie Inglis est en faveur de la TPS et elle s'est engagée à faire sa part pour que l'on respecte non seulement l'esprit mais encore la lettre de cette mesure fédérale particulièrement importante. Tout comme d'autres manufacturiers, Inglis réclame depuis longtemps la suppression de la taxe sur les ventes des fabricants, la TVF, dont on reconnaît généralement les lacunes. Nous considérons que dans la TPS les lacunes de la TVF sont devenues des points positifs.

Si vous le permettez, je dois revenir sur deux modalités de la TVF auxquelles nous nous opposons. En premier lieu, on considère que les industries canadiennes ont accès aux marchés sur un pied d'égalité avec tout le monde. Cela nous inquiète particulièrement parce que nous sommes un des principaux manufacturiers d'appareils ménagers, un employeur important et un citoyen corporatif responsable. Inglis a été fondé en 1859; aujourd'hui, c'est une entreprise bien connue et respectée qui fabrique et met en marché de gros appareils ménagers et d'autres produits du même ordre. Vous trouverez nos marques, Inglis, Whirlpool, Admiral, Kitchen Aid et Speed Queen dans un grand nombre de foyers. En 1989, nous avons eu un chiffre d'affaires de 406 millions de dollars. Nous employons plus de 2,000 personnes et nous avons des usines à Cambridge et à Mississauga, Ontario, ainsi qu'à Montmagny, au Québec. Nous avons également des bureaux à Halifax, Laval, Mississauga et Calgary ainsi que 23 succursales de service et un réseau de plus de 600 concessionnaires autorisés.

Si Inglis tient tant à ce que les industries canadiennes aient accès aux marchés sur un pied d'égalité avec les autres, c'est que les produits que nous fabriquons sont vendus non seulement au Canada, mais également exportés sur le marché mondial. D'autre part, nous importons des produits que nous vendons sur le marché canadien. En effet, lorsque les économies d'échelle ne nous permettent pas de fabriquer certains articles ici, nous les importons. Inglis s'efforce sans cesse de fonctionner avec une efficacité maximum, principalement parce que la nature de notre secteur d'activité, les appareils ménagers, l'exige. À moins d'être concurrentiel avec un grand «C», nous ne survivrons pas.

Jusqu'à présent, la structure fiscale nous a pénalisés à la fois sur le plan des exportations et également sur le plan de notre production domestique destinée au marché canadien; par contre, cette même structure nous donne un avantage lorsque nous importons des appareils ménagers. D'après le gouvernement, les dispositions fiscales actuelles pénalisent Inglis et d'autres compagnies dans la même situation de quelque chose comme 30 p. 100. De toute évidence, c'est une

[Text]

markets has been negatively impacted as a result. The GST will help to create an equal playing field for domestic and foreign manufacturers by equalizing the tax base and that is one very good reason why we are in favour of it.

Our second point concerns the Canadian consumer. The FST has been a very well hidden tax. Few people have really been aware of its existence. With the introduction of a visible 7% tax at the retail level, the Canadian consumer will be much better informed. Furthermore, the GST will result in price decreases for major appliances at the wholesale level. Inglis is 100% committed to passing on FST saving on all Inglis product lines. We are prepared to do our part, but the fact of the matter is that the consumer prices are ultimately set at the retail level. The distribution of our products is in the hands of independent business people who make their own decisions about pricing. But if pricing practices for major appliances continue as they have in the past, we believe this will generate benefits for consumers.

Since this committee is very much concerned about the impact of the GST on consumer prices, we thought it would be appropriate to show you how the price chain works in our business. On that basis we may be able to guesstimate the potential pricing effect of the GST for the consumer of our products. Bear in mind that the impact of the GST at the consumer level will depend on pricing decisions of the retailers who are our customers. Some retailers are low-margin, high-volume merchandisers. Others are committed to a high degree of customer service, with consequently higher margins. The margins are as varied as a business philosophy of the individual retailers.

I will try to illustrate the impact on retail pricing, using the hypothetical example of a refrigerator provided in appendix 1 of our written submission. As you can see, the price difference resulting from FST savings at the wholesale level is about \$70, and that is the sort of reduction we will pass on to our dealers. If the dealer then applies the same gross margin of \$190, the \$70 FST saving is passed on to the consumer. After the GST of \$60 is applied, the net saving to the consumer is about \$10. You will notice that this figure is a reduction of about one percent. The reason for the difference between that figure and the kind of saving recently cited for autos is that the FST is currently imposed at the wholesale level for automobiles, but at the manufacturing level for our company.

[Translation]

situation injuste. Il est certain que cette situation handicape les manufacturiers canadiens qui veulent s'imposer sur les marchés mondiaux. La TPS aidera à applanir les conditions du marché pour les manufacturiers canadiens et étrangers en uniformisant l'assiette fiscale. C'est d'ailleurs une raison pour lesquelles nous sommes en faveur de cette taxe.

Une deuxième observation au sujet de la TVF qui concerne le consommateur canadien; cette taxe est un secret bien gardé, dont très peu de gens soupçonnent l'existence. Avec une taxe bien visible de 7 p. 100 perçue par le détaillant, le consommateur canadien sera beaucoup mieux informé. De plus, la TPS fera diminuer le prix de vente des gros appareils ménagers au niveau du gros. Inglis est bien déterminé à faire profiter les consommateurs de la totalité des économies réalisées grâce à l'abolition de la TVF, et cela, sur toute la gamme de ses produits. Nous sommes prêts à faire notre part, mais il ne faut pas oublier que les prix à la consommation sont fixés par les détaillants. Nos produits sont distribués par des distributeurs indépendants qui établissent leurs propres prix. Cela dit, s'ils continuent à établir les prix comme ils l'ont fait par le passé, les consommateurs devraient en profiter.

Puisque ce comité s'intéresse aux répercussions de la TPS sur les prix à la consommation, j'ai cru bon de vous montrer comment la chaîne des prix s'articule dans notre industrie. Partant de là, nous pourrions évaluer les effets possibles de la TPS sur les prix payés par les acheteurs de nos produits. Souvenez-vous que les répercussions de la TPS sur les consommateurs dépendront des prix fixés par les détaillants qui sont nos clients. Certains détaillants vendent en grande quantité avec une marge bénéficiaire restreinte; d'autres offrent un service à la clientèle supérieur, ce qui les oblige à garder une marge bénéficiaire plus importante. Chaque détaillant a des principes différents quant à la marge bénéficiaire.

Je vais maintenant tenter de vous expliquer quelles seront les répercussions de la TPS sur le prix de vente au détail d'un réfrigérateur; vous pouvez vous référer à l'annexe I de notre mémoire écrit. Comme vous le voyez, la différence de prix entraînée par l'abolition de la TVF au niveau de la vente en gros est d'environ 70\$. Voilà la somme que nous répercuterons sur nos détaillants. Si le détaillant part de la même marge bénéficiaire brute de 190\$, une économie de 70\$ est transmise au consommateur. Lorsqu'on a ajouté la TPS de 60\$, l'économie nette pour le consommateur est d'environ 10\$. Observez que cette réduction correspond à environ à 1 p. 100. S'il y a un écart entre ces chiffres et ceux qui ont été cités dans le cas des automobiles, c'est que, pour l'instant, la TVF sur les automobiles est perçue par les grossistes alors que chez nous elle est perçue au niveau de la fabrication.

• 1825

Let me reiterate that Inglis will be passing along 100% of the savings from the removal of the FST to our dealers. We know we operate in a highly efficient and competitive environment, and as appendix 2 of our prepared text shows, appliance prices have increased at only half the rate of inflation over the last ten years. But Inglis intends to survive and prosper in this environment as the appliance manufacturer and supplier of choice for the Canadian

Je le répète, Inglis transmettra à ses détaillants la totalité des économies réalisées grâce à la suppression de la TVF. Notre secteur est très efficace et très concurrentiel et, depuis dix ans, le prix de vente des appareils ménagers augmente deux fois moins vite que l'inflation, comme vous le constaterez à l'annexe 2 de notre texte. Cela dit, Inglis a l'intention de continuer à prospérer et de conserver sa position de fabricant préféré des consommateurs canadiens en



*[Texte]*

consumer. Our business is won or lost every day by offering quality products at good value. Only the most innovative customer-responsive and cost-efficient producers will survive and that is why we view the proposed establishment of a price monitoring agency with some concern.

We would prefer to let market forces perform their economic function and are concerned that such an agency would be expensive to operate, for the government and for us. It would be ironic if the true cost of an agency established to protect the consumer ended up contributing to the inflationary spiral as companies were forced to pass along the administrative expense of complying with the agency's mandate.

Should a GST consumer information office be established, however, we share the views of the Consumers' Association of Canada and hope the agency would only have the power to review and report.

Companies that do not share our commitment to passing on FST savings to their customers will lose business volume and market share swiftly. The marketplace is as relentless in rewarding economic value as it is in spurning overpricing. We believe competitive market forces preclude the possibility of consumer price gouging.

I would like to conclude by telling you what Inglis has been doing, both internally and with our customers, in order to plan for the GST.

We are developing a series of information programs as part of our commitment to the successful launch of the GST. We have created internal task forces to study and advise our company, suppliers and customers on implementation. We have informed our dealers of our decision to pass on 100% of the FST savings in our pricing on January 1 and conducted communications sessions with our employees in conjunction with our external auditors and tax advisers to explain the GST in considerable detail.

We will work with our customers to help them to plan the most effective means of implementing the tax in their own businesses. We have participated in a number of discussions, such as this one, on the implications of the GST for the Canadian appliance manufacturing industry, including meetings with the Department of Finance and with Revenue Canada, through our industry organization, CAMA.

We believe the GST makes economic sense for our industry and our company and that it provides Canada with a fairer sales tax system. Inglis is fully prepared and fully committed to do our part to ensure that the government's GST initiative receives a smooth and successful launch in January of next year.

Thank you very much for your time and for this opportunity. We will both try to answer any questions you might have.

*[Traduction]*

ce qui concerne les appareils ménagers. Chaque jour, nous refaisons nos preuves en offrant des produits de qualité à des prix bien étudiés. Seuls les fabricants les plus innovateurs, les plus rentables et les plus à l'écoute du consommateur réussiront à survivre, et c'est pourquoi ce projet de création d'une agence de surveillance des prix nous inquiète quelque peu.

En effet, nous préférierions qu'on laisse le marché assumer ses fonctions économiques et nous craignons que cette agence ne nous coûte trop cher, à nous et au gouvernement. Il serait ironique que les coûts d'un organisme créé pour protéger les consommateurs finissent par aggraver la spirale inflationniste, les compagnies étant forcées de répercuter sur les consommateurs les frais administratifs encourus pour se conformer aux exigences de l'agence.

Cela dit, si un bureau d'information sur la TPS était mis sur pied, tout comme l'Association des consommateurs du Canada, nous espérons qu'on lui confiera uniquement une tâche d'examen et de recommandation.

Les entreprises qui n'ont pas comme nous pris l'engagement de faire profiter les consommateurs des économies réalisées par l'abolition de la TVF verraient alors leurs ventes et leur part du marché diminuer rapidement. Le marché favorise les produits qui ont un bon rapport qualité/prix tout autant qu'il décourage l'achat de produits à prix exorbitants. Nous croyons donc que la concurrence empêchera tout naturellement les prix d'augmenter.

Pour conclure, je vais vous expliquer ce que notre compagnie a fait pour préparer l'arrivée de la TPS auprès de ses employés et de ses clients.

Nous élaborons actuellement des programmes d'information qui prouvent bien à quel point nous sommes déterminés à assurer le succès de la TPS. Nous avons mis sur pied des groupes de travail internes pour étudier la question et conseiller nos dirigeants, nos fournisseurs et nos clients sur l'application de la nouvelle taxe. Nous avons informé les concessionnaires de notre décision de répercuter sur nos clients la totalité des économies réalisées grâce à l'abolition de la TVF, et ce, dès le 1<sup>er</sup> janvier prochain. En collaboration avec nos vérificateurs externes et nos conseillers fiscaux, nous avons organisé des séances d'information pour expliquer les modalités de la TPS en détail à nos employés.

Nous avons l'intention d'aider nos clients à planifier les méthodes les plus efficaces et les mieux adaptées à leurs propres entreprises. Nous avons pris part à un grand nombre de discussions, comme celle-ci, sur les implications de la TPS pour le secteur des appareils ménagers; entre autres, nous avons rencontré des représentants du ministère des Finances et de Revenu Canada par l'entremise de notre organisation, l'ACF-GAM.

Pour nous, pour notre industrie et pour notre entreprise, la TPS est une solution économiquement logique qui va donner au Canada un système de taxe de vente plus efficace. Chez Inglis, nous sommes bien déterminés à faire notre part et faire tout notre possible pour que la TPS entre en vigueur sans difficulté en janvier prochain.

Merci beaucoup de nous avoir écoutés. Maintenant, si vous avez des questions, nous allons essayer d'y répondre tous les deux.



[Text]

**The Chairman:** Thank you very much. I have one question, relating to appendix 1. You have indicated before—and after—GST pricing for this hypothetical refrigerator. Then the cost from you to the retailer is significantly lower with the GST in place. Then you are showing a hypothetical dealer mark-up of \$190. You realize the \$190 after GST is a significantly higher mark-up in percentage terms than pre-GST. Why would you assume that?

• 1830

**Mr. Wampach:** What we are trying to do here. . . This is a very complex issue to discuss, and we are just trying to supply a simplified cost structure. The actual setting of that mark-up is up to the individual dealer, the retailer, our customer, and we really have no control or influence over that whatsoever. Dealers have different mark-ups, depending on the type of business they are in. Some of them are higher—

**The Chairman:** I understand that. My point is I am the retailer. I own the store. I am buying my Inglis product at a lower price. Therefore my operating costs are lower. Therefore to operate my business. . . why am I increasing my profit margin? You see, in your example, if the same percentage of profit were maintained before and after, the price of this refrigerator would be \$852 to consumers before GST and after GST it would be \$912. So there would be a savings of \$28, not \$10.

**Mr. Wampach:** In the mark-up, as I have said, that is their determination to make. We just kept it the same for simplicity. But—

**The Chairman:** But we are on the record of a parliamentary committee, and this evidence is going to be published and it will be there for all time. So you are saying the price of refrigerators should go down by \$10.

**Mr. Wampach:** I guess the assumption in here is that his costs—his building, his heat, his light, all of these things—are the same after the taxes as they were before the tax.

**The Chairman:** But his product costs less. What he is buying from you costs less. Therefore his costs—

**Mr. Wampach:** But now you are adding the things he does to it. His costs remain the same, and that is what we are reflecting here. But you are right. He is coming in with a lower cost.

**The Chairman:** I just want you to acknowledge that people who use this pricing structure are taking advantage of the GST to increase their profit margin.

**Mr. Alfred C. Chink (Senior Vice-President, Inglis Limited):** I do not believe that is quite accurate, from the standpoint that although our cost to him will be lower, the \$190 does not reflect our cost but his cost to do business;

[Translation]

**Le président:** Merci beaucoup. J'ai une question au sujet de l'annexe 1. Ce réfrigérateur que vous prenez pour exemple, vous en donnez le prix avant et après la TPS. On voit que le prix que vous demandez aux détaillants est nettement plus bas avec la TPS. Ensuite, vous supposez une marge bénéficiaire hypothétique du détaillant de 190\$. Vous vous rendez compte que si la marge bénéficiaire demeure de 190\$ après la TPS, elle sera en pourcentage nettement plus élevée qu'elle ne l'était avant l'entrée en vigueur de la TPS. Pourquoi faites-vous une telle hypothèse?

**M. Wampach:** Voici ce que nous essayons de faire. . . C'est une question très complexe, et nous essayons d'établir, aux fins de la discussion, une structure simplifiée de coûts. Le détaillant, qui est notre client, est évidemment libre de fixer à sa guise sa marge bénéficiaire; nous n'avons aucun moyen de lui dicter sa ligne de conduite ou même de l'influencer à cet égard. La marge bénéficiaire des détaillants varie selon le type d'entreprise. Dans certains cas, elle est plus élevée. . .

**Le président:** Je comprends, mais supposons que je sois détaillant. Je possède un magasin. Les produits Inglis que j'achète coûtent moins cher qu'auparavant. Par conséquent, mes coûts d'exploitation ont baissé. Pourquoi devrais-je augmenter ma marge bénéficiaire? Voyez-vous, pour reprendre votre exemple, si le pourcentage de bénéfice était identique avant et après, le prix du réfrigérateur vendu au consommateur serait de 852\$ avant la TPS et de 912\$ après la TPS. Il y aurait donc une économie de 28\$, et non de 10\$.

**M. Wampach:** Je répète que c'est au détaillant de fixer sa marge bénéficiaire. Nous avons conservé le même chiffre pour simplifier. Mais. . .

**Le président:** Mais nous sommes ici un comité parlementaire; le compte rendu de notre réunion sera publié et sera versé aux archives. Donc, vous dites que le prix des réfrigérateurs devrait baisser de 10\$.

**M. Wampach:** Je suppose que l'hypothèse que l'on a faite ici est que les coûts du détaillant, c'est-à-dire, le loyer, le chauffage, l'éclairage, etc, demeurent les mêmes; ils sont aussi élevés après l'entrée en vigueur de la nouvelle taxe qu'avant.

**Le président:** Mais son produit coûte moins cher. Ce qu'il vous achète coûte moins cher. Par conséquent, ses coûts. . .

**M. Wampach:** Mais il faut tenir compte des coûts qui viennent s'ajouter à l'achat du produit lui-même. Ses coûts-là n'ont pas changé, et c'est ce que nous avons voulu montrer dans cet exemple. Mais vous avez raison. Au départ, les coûts de revient du détaillant sont inférieurs.

**Le président:** Je voulais simplement vous amener à reconnaître que ceux qui appliqueraient la structure des prix que vous proposez se trouveraient à tirer profit de la TPS pour augmenter leur marge bénéficiaire.

**M. Alfred C. Chink (premier vice-président, Inglis Limitée):** Je ne crois pas que ce soit tout à fait exact. En effet, même si nous lui vendons nos produits moins cher, ce montant de 190\$ ne reflète pas le coût de nos produits, mais

[Texte]

that is, his cost of taking our product to the market. What we are suggesting is that regardless of what our cost to him is, his cost to operate is fairly fixed. His rent is not going to go down. His other costs are not going to go down. So he is perhaps going to need that same dollar level to support his operation.

**The Chairman:** But his business costs have been reduced by the reduced price of what he sells.

**Mr. Chink:** Not his cost of doing business, no. His costs of acquiring our merchandise. . . but taking our merchandise to the market will not go down because of the GST.

**The Chairman:** I do not mean to belabour the point, but you are recommending that retailers increase profit margins by using this formula.

**Mr. Wampach:** No.

**Mr. Chink:** No, sir.

**The Chairman:** That is what it says here on the table.

**Mr. Wampach:** Our point is that this is up to the individual retailers. We just took a hypothetical dealer mark-up. And in our discussion here we can put down any dealer mark-up we want to illustrate what is happening. If you want to change the percentage, that can be done, and that gives you a different number. We took this one just to demonstrate a simplified cost structure afterwards. But it is important that we really have no influence whatsoever over what they do; and if we did they would not listen to us.

**The Chairman:** I bring it up because we have had a couple other witnesses who have come with the same sort of thing and it had not occurred to them that it was increasing profit margins.

**Mr. Wampach:** I understand what you are saying.

**Mr. LeBlanc:** So you are pretty clear that your refrigerators are going to be cheaper at the wholesale level after the GST is introduced. Could you tell us as close as you can come to it the percentage reduction we could expect in the price of a Kelvinator or a typical Inglis product once the GST is in place?

**Mr. Wampach:** The example we have here for a refrigerator—

• 1835

**Mr. LeBlanc:** Is that a typical one?

**Mr. Wampach:** An upper-middle-of-the-line kind of refrigerator is \$680. The FST savings in there is 10.2%, which is the FST average that we have. That is one of the problems with the FST: it varies for different companies and for different products. But that is 10.2%. So the retailer, our customer, would be buying at \$680, or \$70 off.

**Mr. LeBlanc:** Of 10%.

**Mr. Chink:** No. Allow me to correct that. You related your question to the retail value of a product. In this particular it is down about 1%.

[Traduction]

ce qu'il lui en coûte pour faire des affaires, c'est-à-dire ce qu'il en coûte pour commercialiser nos produits. Abstraction faite du coût de nos produits, les frais généraux du détaillant sont plus ou moins fixes. Son loyer ne va pas baisser, pas plus que ses autres coûts d'exploitation. Par conséquent, il aura peut-être besoin du même profit brut en dollars, pour exploiter son commerce.

**Le président:** Mais ses coûts de revient ont été réduits par la baisse du prix du produit qu'il vend.

**M. Chink:** Non, pas ses frais généraux. Il lui en coûte moins cher pour acquérir la marchandise, mais le coût de commercialisation de cette marchandise ne va pas baisser à cause de la TPS.

**Le président:** Je ne veux pas insister trop lourdement là-dessus, mais en donnant cet exemple, vous recommandez aux détaillants d'augmenter leur marge de profit.

**M. Wampach:** Non.

**M. Chink:** Non, monsieur.

**Le président:** C'est pourtant bien ce que dit ce tableau.

**M. Wampach:** Nous disons que c'est à chaque détaillant de fixer le montant de son profit. Nous avons simplement supposé une marge bénéficiaire hypothétique. Aux fins de la discussion, nous pourrions établir la marge bénéficiaire du détaillant à n'importe quel montant pour illustrer ce qui va se passer. Si vous voulez changer le pourcentage, c'est possible, on obtiendra alors un chiffre différent. Nous avons pris ce chiffre uniquement pour illustrer ce qui se passera à partir d'un exemple simplifié. J'insiste cependant sur le fait que nous n'avons absolument aucun moyen d'influencer les détaillants à cet égard; et même si nous tentions de le faire, ils ne nous écouterait pas.

**Le président:** Je signale la chose parce que plusieurs autres témoins nous ont présenté des exemples du même genre, sans se rendre compte que cela équivaut à une augmentation de la marge bénéficiaire.

**M. Wampach:** Je comprends votre argument.

**M. LeBlanc:** Il est donc assez clair que vos réfrigérateurs coûteront moins cher au niveau du gros après l'entrée en vigueur de la TPS. Pourriez-vous nous dire le plus précisément possible quel serait en pourcentage la baisse du prix d'un produit typique de marque Kelvinator ou Inglis, une fois que la TPS sera en place?

**M. Wampach:** L'exemple que nous donnons ici pour un réfrigérateur. . .

**M. LeBlanc:** S'agit-il d'un modèle typique?

**M. Wampach:** Un réfrigérateur typique de milieu de gamme coûte 680\$. L'économie réalisée grâce à l'élimination de la TVF est de 10,2 p. 100, ce qui représente le montant moyen de TVF que nous payons. C'est d'ailleurs l'un des problèmes de la TVF: elle varie selon les entreprises et selon les produits. Mais pour les réfrigérateurs, elle est en moyenne de 10,2 p. 100. Donc le détaillant, qui est notre client, paiera 680\$, soit 70\$ de moins.

**M. LeBlanc:** Ou 10 p. 100.

**M. Chink:** Non. Je voudrais préciser. Votre question portait sur la valeur au détail d'un produit. Dans cet exemple, la baisse serait d'environ 1 p. 100.



[Text]

**Mr. LeBlanc:** No, I am concerned with the wholesale value. I am not worried about the retailer. The chairman has made his point; mine is different.

**Mr. Wampach:** That is \$70.

**Mr. LeBlanc:** I am trying to establish that you have a fairly good idea of how much consumers are going to be better off in terms of lower prices at the wholesale level as a result of the GST in your industry.

**Mr. Wampach:** For our customers, yes.

**Mr. LeBlanc:** In that case, could you explain your concerns about the agency that will be monitoring prices? Will it not be possible for you to be quite clear and categorical in explaining to them that there will be no problem?

**Mr. Wampach:** No question about that from our standpoint. If there is such an agency, we would certainly co-operate 100% with it. We could supply it with the required data. My point was that we feel that the marketplace, if you look at the history of appliance pricing, where the consumer prices have gone up 50% of the inflationary rate, is going to discipline this very clearly. There is no question in my mind. The market has been brutally competitive for the last 10 years, and we do not see any reason why that would change. We think that the marketplace will discipline this. We would not want to see a lot of costs built into such an agency. That might make us non-competitive. However, if there is going to be an agency like that, we would certainly want to help it establish a cost-effective program.

**Mr. LeBlanc:** You mentioned that you have a tax disadvantage of about 30%. That is the difference between being on a level playing field and the circumstances under which you operate as a company now in Canada. Is that fairly accurate?

**Mr. Wampach:** Yes.

**Mr. LeBlanc:** Removing the GST is going to make the playing field more level by 10%. Would that be a fair summary of your position?

**Mr. Wampach:** No. The 30% is a government study that shows the disadvantage that we would have versus importers, which is one of our concerns for the level playing field.

**Mr. LeBlanc:** What is going to happen to your operations as a result of the GST? Are you going to expand in Canada, be able to export more? Could you give us some indication of that effect, since the playing field will be more level?

**Mr. Wampach:** In order to be competitive today, the appliance industry is globalizing very rapidly, and we have to have access to larger markets. So we would attempt to export product to a much greater extent than we have today. This

[Translation]

**M. LeBlanc:** Non, je m'intéresse au prix de gros. Je ne m'inquiète pas du détaillant. Le président a présenté son argumentation; la mienne est différente.

**M. Wampach:** La baisse est donc de 70\$.

**M. LeBlanc:** J'essaie de démontrer que vous savez assez précisément dans quelle mesure les consommateurs seront avantagés par la baisse des prix de gros causée par l'application de la TPS dans votre secteur.

**M. Wampach:** Pour nos clients, oui.

**M. LeBlanc:** Dans ce cas, pourriez-vous nous expliquer pourquoi vous vous inquiétez de l'agence qui sera chargée de surveiller les prix? Ne vous serait-il pas possible d'expliquer clairement et sans doute possible aux responsables de cette agence qu'il n'y aura aucun problème?

**M. Wampach:** De notre point de vue, il n'y a aucun doute là-dessus. Si l'on devait mettre sur pied une telle agence, elle pourrait assurément compter sur notre collaboration pleine et entière. Nous lui fournirions toutes les données voulues. Mon argument, c'est que les lois du marché vont intervenir rigoureusement; il suffit d'examiner l'évolution des prix de détail dans le secteur des appareils ménagers pour constater que l'augmentation des prix représente seulement 50 p. 100 du taux d'inflation. Il n'y a donc aucun doute dans mon esprit à cet égard. La concurrence est absolument féroce depuis une dizaine d'années, et nous ne voyons pas pourquoi cela devrait changer. Nous croyons que les lois du marché vont assurer la régulation de ce secteur. Nous ne voudrions pas qu'une telle agence coûte très cher, ce qui pourrait nuire à notre compétitivité. Toutefois, si une telle agence était mise sur pied, il est certain que nous tiendrions à l'aider à établir un programme rentable.

**M. LeBlanc:** Vous avez dit que vous êtes désavantagé par la fiscalité à hauteur d'environ 30 p. 100. C'est la différence entre être placé sur un pied d'égalité et exploiter une entreprise actuellement au Canada. Cet énoncé résume-t-il assez bien la situation?

**M. Wampach:** Oui.

**M. LeBlanc:** L'élimination de la taxe contribuera dans une proportion de 10 p. 100 à vous rapprocher de l'égalité. Cela résume-t-il assez bien votre position?

**M. Wampach:** Non. Ce chiffre de 30 p. 100 est tiré d'une étude gouvernementale qui montre que nous serions défavorisés par rapport aux importateurs; c'est l'une de nos préoccupations en ce qui concerne l'application de règles du jeu identiques pour tous les intervenants.

**M. LeBlanc:** Qu'arrivera-t-il dans votre secteur d'activités à la suite de l'entrée en vigueur de la TPS? Allez-vous prendre de l'expansion au Canada; serez-vous en mesure d'exporter davantage? Étant donné que les règles du jeu seront davantage égales pour tous, pourriez-vous nous donner une idée de ce qui va se passer?

**M. Wampach:** Actuellement, l'industrie des appareils ménagers est rapidement en train de se mondialiser pour demeurer compétitive; nous devons avoir accès à des marchés plus importants. Nous tenterons donc d'exporter beaucoup



[Texte]

gives us a level playing field relative to the exporters and importers, and that is all we are asking. Then it is up to us to be competitive and make the right improvements and investments. Tax is one part of it. It is not the total picture, but it is a big step in the right direction.

**Mr. Rodriguez (Nickel Belt):** I was looking at this hypothetical example. Of course it is hypothetical, because you cannot reveal the price of your refrigerator before tax, can you?

• 1840

**Mr. Wampach:** We are saying right here that we are taking a refrigerator with a price of \$680—

**Mr. Rodriguez:** Is that a hypothetical case?

**Mr. Wampach:** No, that is a mid-line or upper-line refrigerator that we would sell to our customer. There is a \$70 FST on that now, so the price he buys it for is \$750.

**Mr. Rodriguez:** Then we get to the hypothetical \$10 saving, which is about 1%, but that does not allow for the retailer's administrative costs or the fact that he has to pay GST on heating. He has to pass on all of those costs. So that \$10 might not be \$10 at all.

**Mr. Wampach:** Based on the history on the appliance industry, if he does that the fellow down the street will have a lower price and your retailer will lose the sale. That will not happen very often and he will be brought into line. That has been the history of the appliance industry for a long time and it remains true today. It is a highly competitive business because there are retailers spread all over the country who are doing this.

**Mr. Rodriguez:** But the fact is that the retailer cannot afford to keep swallowing increased costs that result from the GST. If his hydro and administrative costs go up he has to pass them on. All the dealers will be in the same boat, so it is not a matter of taking less meat and potatoes home for their kids and their wife. So there may be no \$10 saving at all. Is that possible? Does that hypothesis apply to your hypothetical \$10 saving?

**Mr. Wampach:** We were looking at it strictly from what he is doing with our business, and in terms of—

**Mr. Rodriguez:** But I have to deal with the realities—

**Mr. Wampach:** I understand that.

**Mr. Rodriguez:** —because we have heard from the hydro people that they have to charge GST. So when he heats the store he has to pay it. If he uses oil or electricity he has to pay the tax on it.

[Traduction]

plus que nous le faisons aujourd'hui. Cette mesure nous place sur un pied d'égalité par rapport aux exportateurs et aux importateurs, et c'est tout ce que nous demandons. Ensuite, ce sera à nous d'être compétitifs et de prendre les bonnes décisions en matière d'investissement et d'amélioration. La fiscalité n'est qu'un des facteurs en cause. Il y a bien d'autres aspects, mais c'est un grand pas dans la bonne direction.

**M. Rodriguez (Nickel Belt):** J'étais justement en train d'examiner cet exemple hypothétique. C'est bien sûr hypothétique, car vous ne pouvez pas divulguer le prix avant impôt de vos réfrigérateurs, n'est-ce pas?

**M. Wampach:** Nous prenons ici l'exemple d'un réfrigérateur de 680\$.

**M. Rodriguez:** Est-ce un exemple hypothétique?

**M. Wampach:** Non, c'est un réfrigérateur de milieu ou de haut de gamme que nous vendons à notre client. Actuellement, il faut ajouter 70\$ de TVF à ce montant, de sorte que le détaillant paie ce réfrigérateur 750\$.

**M. Rodriguez:** On en arrive donc à l'économie hypothétique de 10\$, c'est-à-dire d'environ un 1 p. 100, mais cela ne tient pas compte des frais d'administration du détaillant ou du fait qu'il doit payer la TPS sur le chauffage. Il lui faut récupérer tous ces coûts. De sorte que cette économie de 10\$ pourrait bien s'évanouir en fumée.

**M. Wampach:** Si l'on se fie à ce qui se passe traditionnellement dans le secteur des appareils ménagers, le détaillant qui ferait une chose pareille perdrait des ventes parce que son concurrent vendrait les mêmes appareils moins cher. Il ne peut pas se le permettre, et il lui faudra donc rectifier le tir. C'est ainsi que cela se passe depuis longtemps dans l'industrie des appareils ménagers et c'est encore vrai de nos jours. C'est un secteur extrêmement compétitif parce qu'il y a une foule de détaillants d'un bout à l'autre du pays qui vendent les mêmes produits.

**M. Rodriguez:** Mais il n'en demeure pas moins que le détaillant ne peut pas se permettre d'encaisser les augmentations de coût qui résultent de la TPS. Si ses frais d'administration et ses factures d'électricité augmentent, il doit récupérer ces augmentations. Tous les détaillants seront dans la même situation; il n'est pas question pour eux de se serrer la ceinture et de réduire le budget familial. Par conséquent, cette économie de 10\$ n'existera peut-être pas. Est-ce possible? Cette hypothèse s'applique-t-elle à votre économie hypothétique de 10\$?

**M. Wampach:** L'exemple illustre strictement les transactions entre nous-mêmes et nos clients.

**M. Rodriguez:** Mais je dois tenir compte de la réalité dans son ensemble...

**M. Wampach:** Je le comprends.

**M. Rodriguez:** ...parce que nous avons entendu des représentants des compagnies d'électricité nous dire qu'ils devront faire payer la TPS. Par conséquent, le commerçant devra payer la TPS sur sa facture de chauffage. Qu'il se chauffe au mazout ou à l'électricité, il doit payer la taxe.

[Text]

**Mr. Wampach:** Then he will have to do what we have been doing for a long time, he will just have to find improved ways to do it. He has to learn to operate with fewer salesmen. He has to learn to be more efficient if he wants to offset what you are talking about. It sounds strange, but that kind of thing is possible and is done year in and year out in our industry. Otherwise, you will not be around.

**Mr. Rodriguez:** Another thing that intrigues me is when we have manufacturers before us and they keep going on about how unfair the FST has been because they have to export to competing countries that not have an FST. But I was digging around and I discovered that there is a special tax rate for manufacturers, as opposed to non-manufacturers. Manufacturers pay the FST but there is a special tax rate, and the government specifically put that in to offset the FST.

So it is untrue to run around saying you have been carrying a burden on your backs when the tax system has made provisions for that. Now that the GST will be in place and the FST will be off on January 1, would you agree that manufacturers who have been getting that break in lieu of FST would then allow their tax rates to go back up?

**Mr. Wampach:** I think I am responding to your question—and this goes back many years before my time—but when that was done, instead of the appliance people paying the manufacturers sales tax of 13.5%... It was different for different products, different companies and it was highly complex. It averaged 10.2% for us, and I am told this was done because the appliance people complained that they could not compete with imports. So we are different, and that is why the savings today is smaller than it is for other products. It is because the tax was smaller.

**Mr. Rodriguez:** It was 10.5 % or 10%, right?

**Mr. Wampach:** It was 10.2%, but go ahead.

**Mr. Rodriguez:** Okay, but the FST is going out the window.

• 1845

**Mr. Wampach:** Right, and it is replaced with 7%.

**Mr. Rodriguez:** You do not pay it, though; consumers pay the GST. So the benefit is to the manufacturer who has been paying FST. Are you prepared to give back that 10% to the taxpayers of the country?

**Mr. Wampach:** We are taking that FST, which is 10.2% for Inglis—that is all—off the price to our customer, the dealer. That is the \$70. His price goes from \$750 to \$680.

**Mr. Rodriguez:** But none of that counts any more. There is no FST, so there is no need for you to get the 10% tax break any more.

[Translation]

**M. Wampach:** Il devra donc faire ce que nous faisons déjà depuis longtemps, c'est-à-dire qu'il lui faudra trouver le moyen d'améliorer ses méthodes. Il devra apprendre à fonctionner avec des effectifs de vendeurs réduits. Il devra apprendre à être plus efficace s'il veut compenser les charges dont vous parlez. Cela peut sembler étrange, mais ce genre de chose est possible et se fait d'ailleurs couramment dans notre secteur. Autrement, on ne peut survivre.

**M. Rodriguez:** Une autre chose m'intrigue, c'est que les manufacturiers qui viennent nous voir disent tous que la TVF est injuste parce qu'ils doivent exporter leurs produits vers des pays où elle n'existe pas. Mais j'ai fait des recherches et j'ai découvert qu'il existe un taux d'imposition spécial pour les manufacturiers, par opposition aux autres consommateurs de produits. Les manufacturiers paient la TVF, mais ils bénéficient en retour d'un taux d'imposition spécial que le gouvernement a introduit précisément pour contrebalancer l'effet de la TVF.

Il est donc faux de dire à gauche et à droite que vous avez supporté un très lourd fardeau, puisque le régime fiscal prévoit des allègements à cet égard. Maintenant que la TPS sera en vigueur et que la TVF sera éliminée à partir du 1<sup>er</sup> janvier, êtes-vous d'accord pour dire que les manufacturiers qui ont bénéficié de cet allègement fiscal à l'égard de la TVF verront dorénavant leur taux d'imposition augmenter?

**M. Wampach:** Je pense que je peux répondre à votre question, bien que cela remonte bien avant mon temps. C'est pour éviter aux fabricants d'appareils ménagers d'avoir à payer la taxe sur les ventes des fabricants de 13,5 p. 100. Le taux était variable selon les produits et les entreprises, et le dossier était fort complexe. En moyenne, cela a donné 10,2 p. 100 pour nous, et l'on me dit que les changements ont été faits parce que les fabricants d'appareils ménagers se plaignaient de ne pouvoir concurrencer les importations. Notre situation est donc différente, et c'est pourquoi les économies que l'on peut réaliser aujourd'hui sont plus minimes comparées à d'autres produits. C'est parce que l'on payait moins de taxe.

**M. Rodriguez:** C'était 10,5 p. 100 ou 10 p. 100, n'est-ce pas?

**M. Wampach:** C'était 10,2 p. 100, mais poursuivez.

**M. Rodriguez:** D'accord, mais la TVF va disparaître.

**M. Wampach:** En effet, et elle sera remplacée par la TPS à 7 p. 100.

**M. Rodriguez:** Mais ce n'est pas vous qui payez la TPS, ce sont les consommateurs. C'est donc le fabricant, qui payait auparavant la TVF, qui sera avantagé. Êtes-vous disposé à remettre ces 10 p. 100 aux contribuables canadiens?

**M. Wampach:** Nous retranchons le montant de la TVF, qui est de 10,2 p. 100 dans le cas d'Inglis, du prix que nous demandons à notre client, c'est-à-dire au détaillant. C'est tout. Cela représente 70\$. Le prix que paie le détaillant passe de 750\$ à 680\$.

**M. Rodriguez:** Mais tout cela ne compte plus. Il n'y a plus de TVF, de sorte que vous n'avez plus besoin d'allègement fiscal de 10 p. 100.

[Texte]

**Mr. Wampach:** No, that is the \$70. We are giving that all up. We are giving that to the dealer.

**Mr. Taylor:** I do not want to belabour the point on the pricing structure you have in appendix 1, but because we are on it, your hypothetical dealer mark-up appears to be about 35%. Is that industry average?

**Mr. Chink:** I do not believe that is 35%. I think it is less than 35%.

**Mr. Taylor:** So less than 35% would be industry average.

**The Chairman:** It was 25.3% on your example.

**Mr. Chink:** Roughly 25%, yes. There will be some higher than that, and there will be some lower than that, we assume. We do not know what their mark-ups really are.

**Mr. Taylor:** When we were talking about furniture some time ago, I had the understanding that the mark-up on furniture was more than 50%. When we do hypothetical situations like the GST, the consumer tax paid is actually higher when the mark-up is more than 50% on a product. So I am just trying to understand the average here, whether it is \$10 or \$12, as the chairman was trying to get at.

You are in the process of looking at 1991. You are in the process of designing new models for sale in 1991, I assume. You have to be looking at a pricing structure, and there are a number of things that go into defining what price you are going to assign to your products for next year. This \$680 refrigerator you are talking about is not likely to be \$680 in 1991. You have increased interest costs. You may have increased labour costs. You might have increased overhead of any number of things. Your industry has lagged behind the cost of living for some time. In pricing your 1991 product, which will be somewhat higher, is there any opportunity here for you to grab another 0.5% or 1% on your new prices in order to bring yourself back up to the cost of living?

**Mr. Wampach:** We just came out early last year with all new model lines at Inglis, which is all I can really discuss here. Our practice is to look at our costs every six months to see what has happened to the things that go into our product. We buy steel, rubber, plastic, motors and switches, and we would like to recoup all of these costs and see what has happened to them. Then we assess the marketplace and see what is happening there and whether we can get all of that back.

As I have demonstrated in the exhibit here, that is not the way it works in the appliance industry. The marketplace will not allow us to do that, so we only get a portion of that back. That is why there is such a wide spread between our

[Traduction]

**M. Wampach:** Non, je parle des 70\$. Nous renonçons à ce montant. Nous en faisons profiter le détaillant.

**M. Taylor:** Je ne voudrais pas insister trop lourdement sur l'exemple que vous donnez à l'annexe 1, mais puisque nous en parlons, il semble que votre marge bénéficiaire hypothétique du détaillant soit d'environ 35 p. 100. Est-ce le pourcentage moyen dans votre secteur?

**M. Chink:** Je ne crois pas que ce soit de 35 p. 100. Je pense que c'est moins de 35 p. 100.

**M. Taylor:** Donc, la moyenne est de moins de 35 p. 100 dans votre secteur.

**Le président:** Dans votre exemple, la marge était de 25,3 p. 100.

**M. Chink:** Environ 25 p. 100, en effet. Nous supposons que ce sera plus élevé dans certains cas et moins élevé dans d'autres. En fait, nous ne savons pas vraiment quelle est la marge bénéficiaire du détaillant.

**M. Taylor:** Il y a quelque temps, nous discussions du secteur du meuble, et on nous a dit que la marge bénéficiaire dans le cas du meuble était supérieure à 50 p. 100. Dans une situation hypothétique comme celle de la TPS, le consommateur paie davantage de taxe lorsque la marge bénéficiaire est supérieure à 50 p. 100 sur un produit donné. J'essaie seulement de comprendre quelle est la moyenne en l'occurrence. C'est dans la même ligne que les questions posées tout à l'heure par le président, à savoir si ce sera de 10\$ ou de 12\$.

Vous êtes maintenant en train de vous préparer à 1991. Je suppose que vous êtes en train de mettre au point les nouveaux modèles qui seront mis en vente en 1991. Vous devez être en train de mettre au point le barème des prix. Or il y a un certain nombre de facteurs dont vous devez tenir compte pour établir les prix de vos produits pour l'année prochaine. Le réfrigérateur de 680\$ dont vous parlez ne coûtera probablement pas 680\$ en 1991. Vos frais d'intérêt ont augmenté et peut-être aussi vos coûts de main-d'oeuvre. Vous avez peut-être des frais généraux plus élevés à divers titres. Depuis déjà un certain temps, votre industrie ne suit pas l'augmentation du coût de la vie. En fixant le prix de vos produits pour 1991, qui seront probablement un peu plus élevés, aurez-vous la possibilité de faire un peu de rattrapage, de l'ordre d'un demi pour cent ou de 1 p. 100, afin de vous aligner davantage sur l'augmentation du coût de la vie.

**M. Wampach:** Chez Inglis, nous venons tout juste, au début de l'année dernière, de sortir toute une gamme de nouveaux modèles; je ne peux vraiment pas en dire davantage à ce sujet ici. Nous avons l'habitude d'examiner nos coûts tous les six mois pour savoir ce qui se passe en ce qui concerne les composantes de nos produits. Nous achetons de l'acier, du caoutchouc, des matières plastiques, des moteurs et des interrupteurs, et nous devons suivre l'évolution du coût de tous ces produits si nous voulons faire nos frais. Nous étudions par ailleurs le marché de nos produits pour voir si nous pouvons recouvrer la totalité de nos coûts.

Comme j'ai essayé de le démontrer, ce n'est pas ainsi que cela se passe dans le secteur des appareils ménagers. Le marché ne nous permet pas de faire cela, de sorte que nous ne pouvons récupérer qu'une portion de nos augmentations



[Text]

consumer prices and the cost of living. If we try to do what you are talking about, we just lose the volume, and they buy somewhere else. So we have to be very attuned to what is happening in the marketplace.

**Mr. Taylor:** When you look at that graph, you have been eating some of the federal tax, I would think. Your profits are less than they would be otherwise. In fact, when you are remitting 10.2% to the government, perhaps because of your pricing, your profits have been down or the return to your shareholders has been down less than you would have liked, so perhaps you have been eating some of that manufacturers sales tax already. When you turn around, is it possible that some of those costs can be picked up?

• 1850

**Mr. Wampach:** We have been eating total costs—not just tax, but everything. The nature of the thing is that we just have to be in tune with the marketplace because it will not allow us to add costs in pricing. It just does not work that way, because if you try to do that you are going to lose your volume, and pretty soon you are no longer here.

**The Chairman:** Thank you very much, gentlemen. We have appreciated your testimony here today. Thank you for devoting the time to us.

We stand adjourned until tomorrow at 9 a.m.

[Translation]

de coût. C'est pourquoi il y a un tel écart entre le prix à la consommation de nos produits et le coût de la vie. Si nous voulions faire ce que vous proposez, nous perdriions des ventes, car les gens achèteraient ailleurs. Nous devons donc être très attentifs à ce qui se passe sur la marché.

**M. Taylor:** Quand on jette un coup d'oeil à ce graphique, on voit que vous avez encaissé une partie de l'impôt fédéral, à mon avis. Vos profits sont inférieurs à qu'ils seraient autrement. En fait, quand vous remettez 10,2 p. 100 au gouvernement, c'est peut-être à cause de votre politique de prix, mais vos profits ont baissé, le rendement de vos actionnaires est inférieur à ce que vous souhaiteriez qu'il soit, et j'en conclus que vous avez peut-être déjà partiellement encaissé le coût de la taxe sur les ventes des fabricants. Vous est-il possible de récupérer une partie de ces coûts auprès de votre clientèle?

**M. Wampach:** Nous avons encaissé sur tous les plans, pas seulement la taxe, mais toute une gamme de coûts. Ainsi vont les choses dans notre secteur; nous devons être à l'écoute du marché, car il ne nous permet pas d'incorporer nos coûts dans le prix de nos produits. C'est tout simplement impossible, car si on essaie de le faire, on perd des ventes, et c'est la ruine à brève échéance.

**Le président:** Merci beaucoup, messieurs. Nous avons bien aimé votre témoignage aujourd'hui. Merci de nous avoir consacré de votre temps.

La séance est levée jusqu'à 9h00 demain matin.





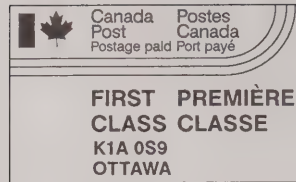












If undelivered, return COVER ONLY to:  
Canadian Government Publishing Centre,  
Supply and Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:  
Centre d'édition du gouvernement du Canada,  
Approvisionnement et Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

---

#### WITNESSES

*From Chrysler Canada Ltd.:*

G.J. Israel, Vice-President and Controller-Treasurer.

*From the Canadian Apparel Manufacturers Institute:*

Jack Kivenko, President.

*From the Canadian Labour Congress:*

Nancy Riche, Executive Vice-President;

Bob Baldwin, National Director—Technical Services.

*From Inglis Limited:*

Lloyd A. Wampach, President and Chief Executive Officer;

Alfred C. Chink, Senior Vice-President.

---

#### TÉMOINS

*De Chrysler Canada Limitée:*

G.J. Israel, vice-président et contrôleur-trésorier.

*De l'Institut canadien des manufacturiers du vêtement:*

Jack Kivenko, président.

*Du Congrès du travail du Canada:*

Nancy Riche, vice-présidente exécutive;

Bob Baldwin, directeur national, Services techniques.

*De Inglis Limitée:*

Lloyd A. Wampach, président et chef de la direction;

Alfred C. Chink, vice-président principal.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 69

Thursday, May 31, 1990

Chairman: Garth Turner, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 69

Le jeudi 31 mai 1990

Président: Garth Turner, député

Publication

*Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on*      *Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de la*

## Consumer and Corporate Affairs and Government Operations

## Consommation et des Corporations et de l'Administration Gouvernementale

### RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), inquiry into the effect of the GST on prices and the role of the Consumer Information Office

### WITNESSES:

(See back cover)

### CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, enquête sur l'effet de la TPS sur les prix et le rôle du Bureau d'information aux consommateurs

### TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-fourth Parliament,  
1989-90

Deuxième session de la trente-quatrième législature,  
1989-1990

STANDING COMMITTEE ON CONSUMER AND  
CORPORATE AFFAIRS AND GOVERNMENT  
OPERATIONS

*Chairman:* Garth Turner

*Vice-Chairman:* Jean-Marc Robitaille

Members

Don Boudria  
Bill Casey  
Gilbert Chartrand  
John E. Cole  
Louise Feltham  
Gabriel Fontaine  
Gabriel Larrivée  
Ron MacDonald  
Russell MacLellan  
John Rodriguez  
Roger Simmons  
Len Taylor—(14)

(Quorum 8)

Bernard G. Fournier

*Clerk of the Committee*

COMITÉ PERMANENT DE LA CONSOMMATION  
ET DES CORPORATIONS ET DE  
L'ADMINISTRATION GOUVERNEMENTALE

*Président:* Garth Turner

*Vice-président:* Jean-Marc Robitaille

Membres

Don Boudria  
Bill Casey  
Gilbert Chartrand  
John E. Cole  
Louise Feltham  
Gabriel Fontaine  
Gabriel Larrivée  
Ron MacDonald  
Russell MacLellan  
John Rodriguez  
Roger Simmons  
Len Taylor—(14)

(Quorum 8)

*Le greffier du Comité*

Bernard G. Fournier



## MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, MAY 31, 1990

(84)

[Text]

The Standing Committee on Consumer and Corporate Affairs and Government Operations met at 9:04 o'clock a.m. this day, in Room 269 West Block, the Chairman, Garth Turner, presiding.

*Members of the Committee present:* Louise Feltham, Gabriel Fontaine, Russell MacLellan, John Rodriguez, Len Taylor and Garth Turner.

*Acting Members present:* Jerry Pickard for Don Boudria; Derek Lee for Roger Simmons.

*In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament:* Peter Berg, Research Officer.

*Witnesses: From UNITEL Communications Inc.:* Pierre Lamarche, Vice President, Governmental Matters; Len Vernon, Vice President, Finance and Administration. *From the Canadian Home Builders' Association:* Gordon Thompson, President; Gary Reardon, First Vice-President; John Bassel, Second Vice-President; Henry Stolp, Second Vice-President.

The Committee resumed its inquiry into the effect of the goods and services tax on prices and the role of the Consumer Information Office. (See *Minutes of Proceedings, Monday, May 7, 1990, Issue No. 56*).

Pierre Lamarche and Len Vernon made an opening statement and answered questions.

At 9:43 o'clock a.m., the sitting was suspended.

At 9:57 o'clock a.m., the sitting resumed.

The representatives of the Canadian Home Builders' Association made opening statements and answered questions.

At 10:54 o'clock a.m., the Committee adjourned until Monday, June 4, 1990 at 3:30 o'clock p.m.

Bernard G. Fournier

*Clerk of the Committee*

## PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 31 MAI 1989

(84)

[Traduction]

Le Comité permanent de la consommation et des corporations et de l'administration gouvernementale se réunit aujourd'hui à 9 h 04, dans la pièce 269 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de Garth Turner (*président*).

*Membres du Comité présents:* Louise Feltham, Gabriel Fontaine, Russell MacLellan, John Rodriguez, Len Taylor, Garth Turner.

*Membres suppléants présents:* Jerry Pickard remplace Don Boudria; Derek Lee remplace Roger Simmons.

*Aussi présent:* Du service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg, attaché de recherche.

*Témoins:* De UNITEL Communications Inc.: Pierre Lamarche, vice-président, Questions gouvernementales; Len Vernon, vice-président, Finances et administration. De l'Association canadienne des constructeurs d'habitations: Gordon Thompson, président; Gary Reardon, premier vice-président; John Bassel, deuxième vice-président; Henry Stolp, deuxième vice-président.

Le Comité reprend l'étude de l'incidence de la taxe sur les produits et services (TPS) sur les prix ainsi que le rôle du Bureau d'information des consommateurs (voir les *Procès-verbaux et témoignages du lundi 7 mai 1990, fascicule n° 56*).

Pierre Lamarche et Len Vernon font un exposé et répondent aux questions.

A 9 h 43, la séance est suspendue.

A 9 h 57, la séance reprend.

Les témoins de l'Association des constructeurs d'habitations font des exposés et répondent aux questions.

A 10 h 54, le Comité s'ajourne au lundi 4 juin, à 15 h 30.

*Le greffier du Comité*

Bernard G. Fournier

[Text]

**EVIDENCE**

[Recorded by Electronic Apparatus]

Thursday, May 31, 1990

• 0903

**The Chairman:** Ladies and gentlemen, we are continuing with our investigation of the effect of the GST on consumers and consumer prices and the appropriateness of the government's proposed response.

We have with us this morning witnesses from Unitel, a brand new company, or at least a brand new name, and formerly CNCP Telecommunications. Thank you very much for taking the time to come. At this point we would be pleased to hear your statement and then I am sure we will have a few questions.

**M. Pierre Lamarche (vice-président, Questions gouvernementales, Unitel Communications Inc.):** Nous vous remercions beaucoup, monsieur le président, de cette occasion qui nous est fournie de comparaître devant le Comité permanent. Je suis accompagné de Len Vernon qui est vice-président aux Finances.

Monsieur le président, en effet, Unitel est un nouveau nom vieux d'à peine trois semaines. C'est le 9 mai qu'on annonçait au public, ici à Ottawa, le nouveau mandat qu'on voudra bien nous assigner. Même si notre nom n'est vieux que de trois semaines, nos origines remontent à 140 ans. Je vous épargne l'historique de ces 140 années.

• 0905

Avant le 9 mai, nous étions connus sous la raison sociale de CNCP Télécommunications, cela depuis janvier 1980, à la fusion des divisions des télécommunications des compagnies de chemin de fer du Canadien National et du Canadien Pacifique. C'est en décembre 1988 que le Canadien National se désistait de sa part de CNCP et que CP en devenait propriétaire à part entière. En septembre 1989, Rogers Communications Inc. se procurait un intérêt de 40 p. 100 chez Unitel.

Nos opérations s'étendent d'un océan à l'autre. Nos 3,000 employés voient à la bonne marche de nos liaisons hertziennes et optiques qui desservent notre clientèle pour des lignes téléphoniques privées, et des transmission de données, d'images et d'audio. Nous sommes sous juridiction fédérale, tout comme les six compagnies de téléphone opérant dans cette province.

This leaves the three prairie provinces in a regulatory vacuum until Bill C-41, now before this House, is passed. Unitel is the company that submitted an application to the CRTC on May 16, 1990, to introduce facilities-based competition in public long-distance telephone service.

Mr. Vernon will summarize the highlights of our brief.

**Mr. Len Vernon (Vice-President, Finance and Administration, Unitel Communications Inc.):** I do not know whether you have had the opportunity to read our brief. With Mr. Gorbachev in the vicinity, we had some difficulty getting it delivered yesterday. I will summarize the main points for you.

[Translation]

**TÉMOIGNAGES**

[Enregistrement électronique]

Le jeudi 31 mai 1990

**Le président:** Mesdames et messieurs, nous poursuivons notre étude des répercussions de la TPS sur les consommateurs et les prix et de la solution proposée par le gouvernement.

Nos témoins de ce matin sont des représentants d'Unitel, une toute nouvelle société, ou du moins une société qui porte un nouveau nom puisqu'elle s'appelait avant Télécommunications CNCP. Merci beaucoup d'avoir pris le temps de venir. Nous allons d'abord entendre votre exposé après quoi nous aurons certainement quelques questions à vous poser.

**Mr. Pierre Lamarche (Vice President, Governmental Matters, Unitel Communications Inc.):** Thank you very much Mr. Chairman, for that opportunity to appear before the Standing Committee. I have with me Len Vernon our Vice President, Finance.

Mr. Chairman, as a matter of fact, the name of Unitel is barely three weeks old. Our new mandate has been publicly announced on May 9, here in Ottawa. Eventhough our name is three weeks young, our history is 140 years old. I shall spare you the history of those 140 years.

Before May 9, our corporate name was of CNCP Telecommunications, since the merging of the Telecommunication Divisions of Canadian National Railways and Canadian Pacific Railways in January 1980. In December 1988, Canadian Pacific acquired, from Canadian National, the other half of CNCP ownership. In September 1989, Rogers Communications Inc. purchased 40% interest in Unitel.

Our operations extend from coast to coast. Our 3,000 employees see to the good functioning of Unitel microwaves and fibre optic transmission links that provide private line voice, data, video and audio service to Canadian customers. We are under federal jurisdiction as the six telephone companies which operate in seven provinces.

Les trois provinces des Prairies se trouvent privées de certains services en raison des lacunes que présente la réglementation en attendant l'adoption du projet de loi C-41 qui a été soumis à la Chambre des communes. Unitel est la compagnie qui a présenté au CRTC, le 16 mai 1990, une demande visant à rétablir la concurrence dans les services téléphoniques publics interrurbains.

M. Vernon va vous résumer les principaux points de notre mémoire.

**M. Len Vernon (vice-président, Finances et Administration, Unitel Communications Inc.):** Je ne sais pas si vous avez eu l'occasion de lire notre mémoire. Avec la visite de M. Gorbachev, nous avons eu quelques difficultés à le faire livrer hier. Je vais vous en résumer les principaux éléments.

*[Texte]*

First, we recognize that the government has tried to simplify the tax system and to make it more equitable. We certainly support that, as most people in Canada do. We also think the introduction of this GST as a replacement for the FST is a positive step in that direction and we therefore support that action in principle.

With respect to the impact of the GST on Unitel and its customers, the revenue side—our services which are aligned to products and other businesses—will be impacted significantly because it will cause the removal of the telecommunications tax. As you know, the telecommunications tax adds 11% to the base cost of people who buy services from us. That will immediately be replaced by the 7% GST which will cause a 4% drop in the after-tax cost of the invoice to our customers.

Second, many of our customers will get credits in the input side of the GST, with the result that some businesses will see a reduction in their costs amounting to the full 11%. The particular components in the business they are in will determine how it applies, but they will see a reduction in their cost of telecommunication services. This will help Canadian companies compete against U.S. companies and it will help create a demand for telecommunications services in Canada which we think is positive, and which should result in increased sales for Unitel.

On the purchase side we presently purchase equipment from manufacturers, and if they pass along the reduction in the federal sales tax to CNCP we will see a reduction in the cost of that equipment. At this time we do not know precisely what that effect will be because the manufacturers have not followed that through and we do not know precisely what component of the price we pay is attributable to the federal sales tax.

We are, however, taking steps with our suppliers to have them indicate what portion of their invoice is federal sales tax, and we intend to get that saving in our purchases after the January 1 introduction of the GST. Overall, we will see a reduction in that portion of our costs.

However, the GST might have a general inflationary impact that will increase the cost of other inputs—labour, the purchase of outside services and so on. You have heard from economists who have estimated that impact, and they are better qualified to deal with that overall for purchases we may make.

There is another fact I mention in the brief. Some clarification is required for one part of the GST as it applies to telecommunications, and that is for those services which are provided offshore in the U.S., for example: how they would be billed by us, how our services to a U.S. company would be billed by us, and how that would be ultimately be billed to the final purchaser. However, we expect that to be resolved before the legislation takes effect.

*[Traduction]*

Premièrement, nous reconnaissons que le gouvernement a essayé de simplifier le régime fiscal pour le rendre plus équitable. Nous sommes certainement pour ce genre d'initiative, comme la plupart des Canadiens. Nous croyons également qu'en proposant le TPS pour remplacer la TVF, le gouvernement s'oriente dans une bonne voie.

Pour ce qui est des répercussions de la TPS sur Unitel et sa clientèle, elles seront très importantes sur ses recettes, sur les services dont le coût se répercute sur les produits et les autres entreprises, en raison de la suppression de la taxe sur les télécommunications. Comme vous le savez, la taxe sur les télécommunications augmente de 11 p. 100 le prix de base que doivent payer ceux qui nous achètent des services. Cette taxe sera immédiatement remplacée par la TPS de 7 p. 100 ce qui diminuera de 4 p. 100 le montant de la facture envoyée à nos clients.

Ensuite, une bonne partie de notre clientèle obtiendra des crédits pour taxe sur intrant si bien que certaines entreprises verront leurs frais diminuer de 11 p. 100. L'application de la taxe variera d'un secteur à l'autre, mais les entreprises bénéficieront d'une réduction de leurs frais de télécommunications. Cela aidera les compagnies canadiennes à concurrencer leurs homologues américaines. D'autre part, nous nous attendons à ce que la demande de services de télécommunications augmente au Canada ce qui devrait se traduire par une hausse de notre chiffre d'affaires.

Pour ce qui est des achats, si les fournisseurs à qui nous achetons actuellement de l'équipement nous font bénéficier de la réduction de la taxe de vente fédérale, cet équipement nous coûtera moins cher. Nous ne savons pas encore exactement à quoi nous attendre de ce côté-là, étant donné que nous ignorons quel pourcentage du prix que nous payons la taxe de vente fédérale représente.

Nous avons néanmoins demandé à nos fournisseurs de nous indiquer combien la taxe de vente fédérale représente dans le montant de leurs factures et nous avons l'intention de récupérer cet argent sur les achats que nous ferons à compter de l'instauration de la TPS, le premier janvier. Dans l'ensemble, nous nous attendons à une réduction de nos frais.

La TPS risque néanmoins d'avoir un effet inflationniste qui augmentera le coût des autres intrants, qu'il s'agisse des frais de main-d'œuvre ou l'achat de services à l'extérieur, par exemple. Vous avez entendu le témoignage d'économistes qui ont évalué ces répercussions et qui sont mieux qualifiés que nous pour le faire.

Je mentionne un autre fait dans le mémoire. Il faudrait apporter plus de précision quant à la façon dont la TPS s'applique aux télécommunications et plus précisément aux services que nous assurons à l'étranger, aux États-Unis par exemple. Comment allons-nous facturer les services que nous fournissons à une entreprise américaine et comment seront-ils facturés au dernier maillon de la chaîne. Nous supposons que cette question sera réglée avant l'entrée en vigueur de la loi.



[Text]

One other point I should mention is the administration and compliance for this tax. On the revenue side, on the billing side, where we are charged with collecting the tax we have systems in place already because we are billing the 11% telecommunications tax. So that will not be a problem.

On the input side, we will be required to collect information respecting the GST paid on purchases and we will have to set up those systems and we are in the process of doing that now. So we think the net effect of GST on our business will be positive. We expect that in summary the impact on our cost base will be minimal and the cost to administer will be negligible.

**The Chairman:** Are you generally telling us you are supporting this change in the tax system?

**Mr. Vernon:** Yes, sir, we are.

**The Chairman:** And it should provide lower prices to your customers?

**Mr. Vernon:** The after-tax cost of the invoice will definitely decrease.

**The Chairman:** So that is a firm commitment on your part.

**Mr. Vernon:** It will not change our prices, but it will result in a lower invoice price, because the 11% will be replaced by 7%, pure and simple.

**The Chairman:** You said your equipment cost is going to be reduced, in your estimation.

**Mr. Vernon:** We believe it will be, and I think you have heard testimony from suppliers of equipment that say they will pass those savings on to us. I have read in the press a number of estimates of what that might be. It is unclear to us at this time exactly what that might be as it relates to one supplier to another or to our total purchases.

**The Chairman:** How much equipment do you buy? You guys have been pretty active in fibre optics lately, have you not?

**Mr. Vernon:** Yes, sir.

**The Chairman:** So you have been buying a lot of stuff.

**Mr. Vernon:** Yes.

**The Chairman:** And there has been MST in the equipment you have been buying.

**Mr. Vernon:** Yes, that is correct.

**The Chairman:** Hundreds of millions of dollars worth of purchases, as much as you can reveal to us?

**Mr. Vernon:** Yes, our capital expenditure program this year is forecast at about \$299 million.

**The Chairman:** So you have \$300 million with. . . Do you know what the FST in the \$300 million would be?

**Mr. Vernon:** No. Perhaps half that amount would be equipment. I cannot guess what the FST component of that might be because, as you know, it depends on the point at which the tax is applied.

[Translation]

Il y a lieu de mentionner également l'administration et l'application de cette taxe. Pour ce qui est des recettes et de la facturation, nous avons déjà des systèmes en place pour percevoir la taxe, étant donné que nous percevons la taxe de 11 p. 100 sur les télécommunications. Cela ne nous posera donc pas de problème.

Pour ce qui est des intrants, nous devons recueillir des données sur la TPS payée sur les achats ce qui nous obligera à mettre place des systèmes, ce que nous avons commencé à faire. Par conséquent, je pense que, dans l'ensemble, les répercussions de la TPS sur notre entreprise seront positives. Nous nous attendons à ce qu'elle représente une hausse minime de nos prix de revient et des frais d'administration négligeables.

**Le président:** Voulez-vous dire que vous êtes en faveur de ce changement fiscal?

**M. Vernon:** Oui.

**Le président:** Et qu'il devrait permettre à vos clients de payer moins cher?

**M. Vernon:** Le montant de la facture va certainement diminuer.

**Le président:** Vous vous y engagez fermement.

**M. Vernon:** Cela ne changera pas nos prix, mais le montant de la facture sera moindre étant donné que la taxe de 11 p. 100 sera remplacée par une taxe de 7 p. 100.

**Le président:** Vous vous attendez à une diminution de vos frais d'équipement.

**M. Vernon:** En effet, et je crois que vous avez entendu les fournisseurs d'équipement dire qu'ils nous feraient bénéficier de ces économies de taxe. J'ai lu plusieurs estimations à ce sujet dans les journaux. Pour le moment, nous ne savons pas exactement quel montant cela représente ou sur la totalité de nos achats.

**Le président:** Combien d'équipement achetez-vous? Vous avez été très actifs dans le domaine de la fibre optique, dernièrement, n'est-ce pas?

**M. Vernon:** En effet.

**Le président:** Par conséquent, vous avez acheté beaucoup de matériel.

**M. Vernon:** Oui.

**Le président:** Et vous avez payé la TVF sur l'équipement que vous avez acheté.

**M. Vernon:** En effet.

**Le président:** Sur des centaines de millions de dollars d'achats, n'est-ce pas?

**M. Vernon:** Oui, nous prévoyons pour cette année des immobilisations d'environ 299 millions de dollars.

**Le président:** Par conséquent, vous avez 300 millions. . . Savez-vous ce que la TVF représenterait sur 300 millions de dollars?

**M. Vernon:** Non. L'équipement absorbe peut-être la moitié de ce montant. Je n'ai pas la moindre idée de la proportion que représente la TVF étant donné que tout dépend du maillon de la chaîne auquel la taxe s'applique.

[Texte]

**The Chairman:** Well, if it were \$150 million, and let us say for the sake of argument it were 10%, it would be a significant amount.

Do you not think it may be possible for you to reduce price at some point, because you are not going to be a taxpayer any more, just a tax collector?

**Mr. Vernon:** Let me put that in perspective, if I may. First of all, the purchase of equipment hits the income statement over a period of time as we amortize that amount. In our case it is over periods of 8 to 10 years on average. So we would see that over a longer period of time. The impact immediately would be insignificant, I think.

**The Chairman:** So you do not expect your profit picture is going to improve because of the change in the tax system. Or do you?

**Mr. Vernon:** I would hope so.

**The Chairman:** You would hope your profits improved because of the GST? And is that because you are going to be doing more business or because both your costs will be less?

**Mr. Vernon:** Because we will be doing more business. First of all, we have been driving to keep our prices down as much as we can, and we will continue to do that. Any savings we realize on our side will be passed on to our customers as best we can.

• 0915

**The Chairman:** You did not mention the consumer information office, the watch-dog agency the government is proposing to set up to monitor the change in the tax system. Do you have any position on that?

**Mr. Vernon:** Not specifically.

**The Chairman:** Do you think there is the necessity for a governmental agency to educate consumers and tell them what prices should come down, what prices should go up. Should the agency investigate complaints and attempt to monitor the situation?

**Mr. Vernon:** You are now talking of an area that is not specifically related to Unitel and the company. But as an individual taxpayer and citizen of Canada, I would say that any information the government can provide, or others can provide, would be helpful to us.

**The Chairman:** So you would say the educational role would be a primary one, in your estimation, for a government agency.

**Mr. Vernon:** I think it would be.

**Mr. MacLellan (Cape Breton—The Sydneys):** Welcome, gentlemen. Thank you for coming this morning.

You mentioned that your capital expenditures for this year will be \$299 million. Will most of your equipment be bought this year?

**Mr. Vernon:** In that amount, yes.

**Mr. MacLellan:** So you are updating. Your major capital expenditures will all be done before the manufacturers' sales tax is done away with.

[Traduction]

**Le président:** Pour des achats de 150 millions de dollars, si la taxe est, disons, de 10 p. 100, cela représente une coquette somme.

Ne croyez-vous pas que vous pourrez réduire vos prix du fait que vous ne payerez plus la taxe et que vous vous contenterez de la percevoir?

**M. Vernon:** Permettez-moi de mieux vous expliquer la situation. Tout d'abord, nos achats d'équipement sont amortis sur une certaine période qui, dans notre cas, s'étend de 8 à 10 ans en moyenne. Par conséquent, cela se ferait sur une plus longue période. Dans l'immédiat, l'effet serait minime.

**Le président:** Vous ne vous attendez donc pas à ce que vos bénéfices augmentent grâce à ce changement fiscal?

**M. Vernon:** J'espère que si.

**Le président:** Vous espérez que vos bénéfices vont augmenter grâce à la TPS? Est-ce parce que vous allez élargir votre clientèle ou parce que votre prix de revient sera inférieur?

**M. Vernon:** Parce que notre marché va nettement augmenter. Tout d'abord, nous devons maintenir nos prix le plus bas possible et nous allons continuer à le faire. Nous allons nous efforcer de faire profiter notre clientèle de toutes les économies que nous réaliserons.

**Le président:** Vous n'avez pas mentionné le Bureau d'information des consommateurs, l'organisme de surveillance que le gouvernement se propose d'ouvrir pour surveiller l'application de la TPS. Avez-vous une opinion à ce sujet?

**M. Vernon:** Pas particulièrement.

**Le président:** Croyez-vous nécessaire qu'un organisme gouvernemental informe les consommateurs et leur dise quels sont les prix qui doivent diminuer et ceux qui doivent augmenter. Cet organisme devrait-il enquêter sur les plaintes et chercher à surveiller le marché?

**M. Vernon:** Il s'agit là d'une question qui n'intéresse pas directement Unitel. Mais en tant que contribuable et citoyen, je dirais que tout renseignement que le gouvernement ou un autre organisme pourra fournir nous sera utile.

**Le président:** Par conséquent, vous estimez qu'un organisme gouvernemental doit jouer, avant tout, un rôle éducatif.

**M. Vernon:** Je crois que oui.

**M. MacLellan (Cape Breton—The Sydneys):** Bienvenue, messieurs. Merci d'être venus ce matin.

Vous avez indiqué que vos immobilisations pour cette année se chiffreraient à 299 millions de dollars. Allez-vous acheter la majeure partie de votre équipement cette année?

**M. Vernon:** Sur ce montant, oui.

**M. MacLellan:** Par conséquent, vous vous modernisez. Vous allez effectuer la plupart de vos immobilisations avant l'élimination de la taxe sur les ventes des fabricants.

[Text]

**Mr. Vernon:** Yes, that is correct. Perhaps we should talk about next year. We expect our expenditures next year will be about \$200 million, or perhaps a little more.

**Mr. MacLellan:** Do you have a five-year program, or a three year program, or what is it for your expenditures?

**Mr. Vernon:** No, we are continually investing and continually expanding. This year is a very high year.

**Mr. MacLellan:** Yes, because of the takeover.

**Mr. Vernon:** Yes, because of the expansion. Exactly. So we will go into a very large program this year, but it will taper down somewhat next year.

**Mr. MacLellan:** What do you think your averages and capital expenditures each year will be? I would like to get an idea of what it will be. Would the figure be \$200 million a year?

**Mr. Vernon:** That is probably a good number.

**Mr. Lamarche:** We have said publicly recently that over the next five years we are intending to invest \$1.5 billion dollars, \$400 million of which will be directly related to our entry into long distance telephone competition.

**Mr. MacLellan:** That helps me. Thank you. Are you going to pass along that 11% tax? I suppose you do not know how much you will be able to pass along.

**Mr. Vernon:** We will remove the 11% tax and put on the 7% tax, and that is clear.

**Mr. MacLellan:** Will you be able to remove all of the 11%, taking into consideration perhaps increased inflation, start-up costs, the result of your expansion. You have to keep the cashflow at a respectable level of course, as all businesses have to do. Do you feel that you will be able to hand back the whole of the 11%?

**Mr. Vernon:** Let me just clarify where the 11% is. If we have an invoice price for services of \$100, we show that on the invoice and then we add telecommunications tax of \$11, for a total invoice price of \$111. After January 1, it will be the \$100 plus the \$7, for \$107. So you, as a customer of ours, would immediately see the \$4 drop.

**Mr. MacLellan:** Oh, yes. I realize that sir. Actually I like that. It is not a hidden tax that you have right now, as opposed to the manufacturers' sales tax.

**Mr. Vernon:** No. Exactly. It is declared.

**Mr. MacLellan:** In total to the consumer, when you take the price plus the 11%, is there going to be a saving from the price plus the 7%? There is the increased cost of doing business, and you have start-up costs. If you are going to spend \$400 million, as a result of your takeover and expansion—that is a lot of money. Can you really say that your price is going to be the same next year as it is this year?

[Translation]

**M. Vernon:** C'est exact. Peut-être devrions-nous parler de l'année prochaine. Nous nous attendons à ce que nos dépenses s'élèvent à environ 200 millions de dollars ou un peu plus l'année prochaine.

**M. MacLellan:** Avez-vous un programme de dépenses quinquennal, triennal ou autre?

**M. Vernon:** Non, nous investissons continuellement et nous ne cessons pas d'élargir nos activités. Cette année est une année très active.

**M. MacLellan:** Oui, à cause de la prise de contrôle.

**M. Vernon:** À cause de l'expansion, en effet. Nous allons donc entreprendre un programme de très grande envergure cette année, mais nous allons légèrement ralentir l'année prochaine.

**M. MacLellan:** À quelles immobilisations vous attendez-vous en moyenne, pour chaque année? J'aimerais en avoir une idée. Peut-on parler de 200 millions de dollars par an?

**M. Vernon:** C'est sans doute un chiffre assez exact.

**M. Lamarche:** Nous avons récemment annoncé que nous comptons investir, au cours des cinq prochaines années, 1,5 milliard de dollars dont 400 millions seront directement consacrés à notre entrée sur le marché des appels téléphoniques interurbains.

**M. MacLellan:** Merci de ces renseignements. Allez-vous faire profiter vos clients de l'économie de taxe de 11 p. 100? Je suppose que vous ne savez pas exactement combien cela représente?

**M. Vernon:** Nous allons supprimer la taxe de 11 p. 100 et la remplacer par la taxe de 7 p. 100.

**M. MacLellan:** Pourrez-vous supprimer la totalité des 11 p. 100 compte tenu de l'inflation et des frais de démarrage résultant de votre expansion. Vous devez maintenir votre marge brute d'autofinancement à un niveau respectable comme toutes les entreprises. Pensez-vous pouvoir restituer la totalité des 11 p. 100?

**M. Vernon:** J'aimerais préciser où se situent ces 11 p. 100. Si nous facturons des services coûtant 100\$, nous indiquons ce montant sur la facture et nous y ajoutons la taxe de télécommunications de 11\$ ce qui donne une facture totale de 111\$. À compter du 1<sup>er</sup> janvier, le montant de la facture sera de 100\$ plus 7\$ soit de 107\$. Par conséquent, en tant que client d'Unitel, vous bénéficierez immédiatement d'une réduction de 4\$.

**M. MacLellan:** D'accord. Je comprends très bien et cela me plaît. La taxe que vous faites payer actuellement n'est pas cachée comme la taxe sur les ventes des fabricants.

**M. Vernon:** Non. Elle est déclarée.

**M. MacLellan:** En fin de compte, le client va-t-il pouvoir bénéficier de la différence entre les 11 p. 100 et les 7 p. 100? Votre prix de revient va augmenter et vous avez des frais de démarrage. Si vous dépensez 400 millions de dollars à la suite de votre prise de contrôle et de votre expansion, cela représente beaucoup d'argent. Pouvez-vous vraiment affirmer que vos tarifs ne vont pas augmenter l'année prochaine par rapport à cette année?



[Texte]

**Mr. Vernon:** I cannot speak to the price level this year over next year or last year. But we can say that the 11% will be replaced by the 7% so the invoice price will drop, and we can say that we constantly continue to search for ways to reduce the invoice price of our services, because we are competing against some big people out there.

• 0920

**Mr. MacLellan:** Yes, and it will of course really be the market forces—

**Mr. Vernon:** Absolutely.

**Mr. Lamarche:** To the extent that the suppliers of equipment, from whom we buy, themselves reflect the reduction, that ultimately is bound to have a downward effect on our prices.

As Mr. Vernon has mentioned, we do have to take into account the fact that amortization is permitted over a fairly long period of time, so there is not an immediate year-over-year effect. The reduction finds its way into our income statements over a period of time.

**Mr. MacLellan:** Have you contacted your suppliers?

**Mr. Vernon:** Yes, we have.

**Mr. MacLellan:** I think you mentioned to the chairman that you expect your suppliers to pass along the full manufacturers sales tax to you.

**Mr. Vernon:** Yes. Earlier this year, recognizing what was happening, we contacted our suppliers and asked them to split out on their invoices the federal sales tax portion from the base cost, so that we could track through the conversion and make sure that they were passing on all of it to us.

**Mr. MacLellan:** Have they all done so?

**Mr. Vernon:** They have not all done so, but many have and many have committed to pass that along to us.

**Mr. MacLellan:** Are there some who are hesitating?

**Mr. Vernon:** Some find it difficult. We purchase from a lot of different suppliers, so we do not track them all.

**Mr. MacLellan:** I can imagine that it would be difficult in some cases. It is an excellent idea, if I may say so, to have the suppliers do that early in the game so that it is up front. I congratulate you for taking that... especially for a new corporation. You must have a lot of other things on your mind. To have done that with everything else you have on your mind, I think is great.

What would you do now? What will your position be if some of them say they are not going to tell you? Will that have an effect on their competitiveness as far as your purchases are concerned?

**Mr. Vernon:** I am sure you recognize that we are looking for the best deal for us in terms of price, delivery and quality when we buy from anyone. Price is a big factor, so we are constantly driving for a lower price of purchase, because that lowers our cost of doing business and what we can pass on to our customers.

[Traduction]

**M. Vernon:** Je ne peux pas vous dire quels seront nos tarifs l'année prochaine. Néanmoins, étant donné que la taxe de 11 p. 100 sera remplacée par la taxe de 7 p. 100, le montant de la facture va baisser et nous cherchons continuellement des moyens de réduire le prix de nos services, étant donné que nous nous mesurons à une très forte concurrence.

**M. MacLellan:** Oui, et en fait ce seront les forces du marché. . .

**M. Vernon:** Absolument.

**M. Lamarche:** Dans la mesure où les fournisseurs à qui nous achetons notre équipement nous feront bénéficier de la réduction, cela fera baisser nos tarifs.

Comme l'a dit M. Vernon, ces frais sont amortis sur une assez longue période, si bien qu'il n'y a pas de répercussion immédiate. La réduction se reflétera dans nos états financiers sur un certain nombre d'années.

**M. MacLellan:** Avez-vous communiqué avec vos fournisseurs?

**M. Vernon:** Oui, nous l'avons fait.

**M. MacLellan:** D'après ce que vous avez dit au président, vous vous attendez, je crois, à ce que vos fournisseurs vous fassent bénéficier du montant total de l'économie réalisée grâce à l'élimination de la TVF.

**M. Vernon:** En effet. Voyant ce qui se passait, nous avons communiqué avec nos fournisseurs au début de l'année pour leur demander d'indiquer sur leurs factures à combien se chiffrait la taxe de vente fédérale afin que nous puissions vérifier s'ils nous font bénéficier de la réforme fiscale.

**M. MacLellan:** L'ont-ils tous fait?

**M. Vernon:** Pas tous, mais la plupart l'ont fait et se sont engagés à nous faire profiter de cette économie de taxe.

**M. MacLellan:** Certains d'entre eux sont-ils hésitants?

**M. Vernon:** Certains y voient des difficultés. Nous achetons du matériel à des tas de fournisseurs différents, si bien que nous ne pouvons pas vérifier pour chacun d'entre eux.

**M. MacLellan:** Ce sera sans doute difficile dans certains cas. A mon avis, vous avez eu raison de prendre les devants. Je vous félicite de cette excellente idée... surtout de la part d'une nouvelle société. Vous deviez pourtant avoir bien d'autres soucis en tête. Je trouve formidable que vous y ayez pensé malgré cela.

Que feriez-vous si certains fournisseurs refusaient de vous fournir le renseignement demandé? Seriez-vous tentés d'acheter ailleurs?

**M. Vernon:** Evidemment, nous cherchons à obtenir les conditions les plus avantageuses sur le plan du prix, de la livraison et de la qualité lorsque nous achetons quelque chose. Le prix est un facteur important, si bien que nous cherchons constamment à acheter au plus bas prix afin de réduire notre prix de revient et de pouvoir en faire profiter notre clientèle.

[Text]

**Mr. MacLellan:** Are you going to be notifying them that their reluctance to do so will have an effect on their position as a supplier to you?

**Mr. Vernon:** They all know well that the total price is a key factor in selecting suppliers.

**Mr. MacLellan:** You are not making the disclosure of the MST a factor. It is just a general price that you are—

**Mr. Vernon:** The total price to us.

**Mr. MacLellan:** You have also mentioned that you felt that the consumer information office would be a very important component. What it comes down to is what information the office can give to the consumer. You generally believe that they can give a ballpark figure as what benefits the consumer should have as a result of doing away with the manufacturers sales tax in each particular category, but it is going to be next to impossible to determine what percentage a corporation passes along.

**Mr. Vernon:** I think it will be difficult, yes.

**Mr. MacLellan:** However, you feel that there is a very valuable benefit regarding the information this consumer information office can give.

**Mr. Vernon:** Yes, sir.

**M. Fontaine (Lévis):** J'imagine que, dans votre entreprise, il est difficile d'apprécier le prix de la taxe sur les produits manufacturés qui est actuellement incluse dans tous les intrants qui vous servent à exploiter votre entreprise. Est-ce que votre entreprise importe une partie de ses intrants de pays étrangers? Si oui, est-ce que cela représente une partie importante de vos achats globaux?

**M. Lamarche:** M. Vernon a peut-être le chiffre, mais j'en doute. Nous importons certaines pièces d'équipement qui ne sont pas disponibles au pays. Je ne sais pas quelle proportion de nos achats cela représente. On n'a pas ces chiffres-là, mais c'est un fait qu'une partie de nos équipements est importée.

• 0925

**M. Fontaine:** Sur ces importations, l'application de la taxe de 13.5 p. 100 se fait à la frontière. Donc, vous êtes en mesure de savoir ce que vous coûtent en taxe les produits manufacturés que vous importez.

**M. Lamarche:** Oui.

**M. Fontaine:** Pour ce qui est des autres produits que vous achetez et que vous allez continuer à acheter, vous avez sans doute plusieurs fournisseurs.

**M. Lamarche:** Oui.

**M. Fontaine:** Vos fournisseurs sont assujettis à la loi de l'offre et de la demande.

**M. Lamarche:** Absolument.

**M. Fontaine:** Si certains de ces fournisseurs décidaient de ne pas vous faire profiter de l'abolition de la taxe sur les produits manufacturés, ils pourraient perdre des commandes.

**M. Lamarche:** Oui. Nous fonctionnons dans un milieu très concurrentiel, et il est très important que nous ayons les meilleurs prix pour tout ce que nous achetons. La taxe est certainement un des éléments qui sont examinés.

[Translation]

**M. MacLellan:** Allez-vous avertir ces fournisseurs que leur hésitation risque de leur faire perdre votre clientèle?

**M. Vernon:** Ils savent tous très bien que le prix total est un facteur déterminant dans le choix des fournisseurs.

**M. MacLellan:** Vous ne les obligez pas à divulguer le montant de la TVF. C'est seulement le prix total qui vous. . .

**M. Vernon:** Le prix total que nous devons payer.

**M. MacLellan:** Vous avez également mentionné qu'à votre avis le Bureau d'information du consommateur aurait un rôle très important à jouer. En fait, il s'agit de savoir quels renseignements ce Bureau pourra fournir au consommateur. Vous croyez qu'il pourra évaluer de façon approximative la baisse de prix que l'élimination de la taxe sur les ventes des fabricants devrait entraîner pour chaque catégorie de produits et services, mais qu'il sera pratiquement impossible de déterminer le pourcentage exact que représente la taxe.

**M. Vernon:** Je pense qu'en effet ce sera difficile.

**M. MacLellan:** Cependant, vous estimez que le Bureau d'information des consommateurs peut fournir des renseignements très utiles.

**M. Vernon:** Oui.

**Mr. Fontaine (Lévis):** I would think that, in your business, it is rather difficult to estimate the cost of the MST included in your inputs. Does your corporation import part of its business inputs from foreign countries? If yes, does it represent a significant percentage of your total purchases?

**Mr. Lamarche:** Mr. Vernon might have the exact figure but I do not think so. We are importing some pieces of equipment which are not available in Canada. I do not know what percentage of our purchases it represents. We do not have those figures, but the fact is, that part of our equipment is imported.

**Mr. Fontaine:** This 13.5% tax is applied on imports at the borders. Consequently, you are in a position to determine how much the manufacturer's sales tax costs you on your imports.

**Mr. Lamarche:** Yes.

**Mr. Fontaine:** You probably have more than one supplier for all the other goods that you have been buying and that you will continue to purchase.

**Mr. Lamarche:** Yes.

**Mr. Fontaine:** Your suppliers depend on what the supply and demand are.

**Mr. Lamarche:** Certainly.

**Mr. Fontaine:** If some of your suppliers decided not to pass to you the savings resulting from the withdrawal of the manufacturer's sales tax, they could very well lose orders.

**Mr. Lamarche:** Yes. We live in a very competitive world, and it is very important for us to purchase our goods at the best available price. And of course, the MST is one of the elements that has to be taken into account.



[Texte]

**M. Fontaine:** Faites-vous aussi des exportations, particulièrement vers les États-Unis?

**M. Lamarche:** Non.

**M. Fontaine:** Comme contribuable et homme d'affaires, croyez-vous que la disparition de la taxe sur les produits manufacturés fera augmenter en général les exportations des manufacturiers canadiens?

**M. Lamarche:** Nos exportateurs canadiens deviendront sans doute plus concurrentiels sur le plan mondial, n'ayant plus à supporter le fardeau de cette taxe qui se retrouve dans leurs prix à l'étranger.

**The Chairman:** I would like to know something further. In your brief, you say on page 5:

Unitel has taken steps to request from its suppliers the disclosure of the Federal Sales Tax component of their prices and to insist the 1991 prices reflect the removal of the Federal Sales Tax.

Can you tell us what these steps have been?

**Mr. Vernon:** As I mentioned earlier, we have written to all our suppliers asking them, where they do not already disclose federal sales tax as a separate line item, to do so on their invoices.

**The Chairman:** From this point on, so you can get handle on it, or starting next year?

**Mr. Vernon:** Immediately. That is right. And we did that earlier. As you know, this discussion has been going on for some time. So one of the preparatory steps that is important for companies to take is to do that, to understand on their purchase side how much federal sales tax is included.

**The Chairman:** What has been the response from your suppliers?

**Mr. Vernon:** General co-operation. As I said, it is difficult for some of them to break it out. Some of them do not have the systems to do that. But some of them have been very co-operative and do declare it.

**The Chairman:** Have there been any surprises for you? Has it been generally a level of taxation that you expected to see? I ask this question because one of our problems as a committee has been trying to determine if it is going to be possible to know exactly how much FST is in the system. Mr. MacLellan alluded to that before. We are sort of grappling. I mean, if we do not know exactly the FST component, as a committee, how can we make recommendations that are going to be helpful in identifying that? So we ultimately end up with some pass-through to consumers. What has been your experience here?

**Mr. Vernon:** We have the same problem. We have trouble nailing it down specifically so we can isolate it and pass it right along. But I think we raised the consciousness of those suppliers that we are concerned about it and that we will be looking at it. I have not gone back to our purchasing people to find out what the numbers are, or indeed if we do have numbers that are meaningful.

[Traduction]

**Mr. Fontaine:** Are you into exporting, particularly, into the United States?

**Mr. Lamarche:** No.

**Mr. Fontaine:** As a taxpayer and a businessman, do you believe that the withdrawal of the manufacturer's sales tax will lead to a general increase in the export of Canadian manufactured goods?

**Mr. Lamarche:** Our Canadian exporters will probably become more competitive on the world market since they will not have to pay the MST.

**Le président:** J'aurais besoin d'une clarification. À la page 5 de votre mémoire, vous affirmez ceci:

Unitel a pris des mesures pour demander à ses fournisseurs de lui faire connaître l'élément constitutif de la taxe de vente fédérale dans les prix exigés et insiste pour que les prix de 1991 reflètent le retrait de la taxe de vente fédérale.

Quelles sont-elles, ces mesures?

**M. Vernon:** Comme je l'ai expliqué, nous avons écrit à tous nos fournisseurs pour leur demander, si ce n'était déjà fait, d'inscrire dans leurs factures, comme poste distinct, la taxe de vente fédérale.

**Le président:** Vous voulez savoir à combien elles se chiffrent dès maintenant, ou seulement à partir de l'an prochain?

**M. Vernon:** Dès maintenant, en effet. Nous ne leur avons demandé depuis déjà quelque temps, puisque ces discussions ne sont pas nouvelles pour nous. Il est donc très important que les compagnies qui veulent bien se préparer à l'avènement de la TPS sachent déjà combien la taxe fédérale de vente représente sur leurs achats.

**Le président:** Et comment ont réagi vos fournisseurs?

**M. Vernon:** Généralement, en collaborant. Même si, pour certains d'entre eux, il est très difficile de faire la ventilation par poste. Certains ne sont pas équipés pour y arriver. Mais je répète que certains d'entre eux ont collaboré d'emblée.

**Le président:** Avez-vous eu des surprises? Le montant déclaré est-il celui auquel vous vous attendiez? Si je vous pose la question, c'est que notre comité ne sait pas s'il lui sera possible de déterminer avec exactitude combien de taxes fédérales de vente circulent actuellement. M. MacLellan en a d'ailleurs déjà parlé. Autrement dit, si notre comité n'arrive pas à déterminer exactement quel est le total de TFPV qui circule actuellement, comment pouvons-nous espérer faire des recommandations qui soient utiles? Si nous n'y parvenons pas, il ne faudra pas s'étonner que l'on tente de faire assumer une partie de la taxe par les consommateurs. Est-ce la même chose pour vous?

**M. Vernon:** En effet, nous nous sommes heurtés au même problème. Nous avons du mal à en déterminer le montant exact, de sorte que nous ne pouvons pas l'isoler totalement et espérer qu'elle ne soit pas refilée aux consommateurs. Mais au moins, nous avons fait comprendre à nos fournisseurs que la chose nous préoccupait et que nous serions aux aguets. Mais je répète que je n'ai pas demandé à notre section des achats quels étaient les chiffres exacts et, de toute façon, je ne sais pas si ces chiffres seraient utiles.



[Text]

**The Chairman:** There is a perception among some consumers that the government's watchdog agency will be able to identify the FST and, in fact, ensure that it is passed on. As someone who is in the chain now, do you think that is a reasonable or unreasonable expectation?

**Mr. Vernon:** I would be speculating, but my guess is that the consumers have very high expectations that cannot be met. My guess is that they would prefer it if somebody could tell them for every item they bought exactly how much they were going to save and should save and police that for them. And I do not think that is possible.

• 0930

**Mr. Rodriguez (Nickel Belt):** We have heard lots of witnesses, and we have had witnesses who represented those big-ticket items. Whenever the government talks about how the GST's implementation and the removal of FST will have this great savings to consumers, it always uses the big-ticket items—that refrigerator, that stove, that automobile.

I am interested in your comment on page 4 in which I think you are starting to get at the real heart of the issue. You say:

However, there is uncertainty as to how much tax savings will be passed on from the manufacturers as a result of the elimination of the Federal Sales Tax and how this will affect our purchase prices.

It seems to me you are questioning the integrity of "them there" manufacturers. After all, if they are not going to pay FST, you are suggesting that there "ain't" going to be 100% passed through to you guys. Is that what you are suggesting?

**Mr. Vernon:** No.

**Mr. Rodriguez:** What does that mean then?

**Mr. Vernon:** It means that we cannot—

**Mr. Rodriguez:** It is going to get lost in the shuffle.

**Mr. Vernon:** We just do not know the dollars involved, the percentage involved. We cannot nail it precisely.

**Mr. Rodriguez:** So you may not get any at all?

**Mr. Vernon:** Do I trust the manufacturers to pass on every nickel that they save everywhere?

**Mr. Rodriguez:** Yes.

**Mr. Vernon:** It is a very competitive world out there.

**Mr. Rodriguez:** If you remember the hypothetical refrigerator, which appears every time a witness comes who manufactures refrigerators, when the FST is taken off this will result in a hypothetical \$10 saving to a consumer. That is all based on a 100% pass-through. So you have no guarantees that there will be a 100% pass-through.

[Translation]

**Le président:** Certains consommateurs ont l'impression que l'organe qui servira de chien de garde au gouvernement sera capable d'identifier la taxe de vente fédérale, où qu'elle soit, pour faire en sorte qu'elle soit bien isolée. Vous qui êtes déjà dans l'engrenage, pouvez-vous me dire s'il est raisonnable ou non pour le consommateur de s'attendre à cela?

**M. Vernon:** J'ai l'impression que les consommateurs ont de attentes que le gouvernement ne pourra satisfaire. J'ai l'impression qu'ils préféreraient, chaque fois qu'ils achèteront quelque chose, que quelqu'un leur dise exactement combien ils économiseront et qu'ils préféreraient que cette tierce partie s'occupe de faire la police. Or, j'ai l'impression que c'est impossible.

**M. Rodriguez (Nickel Belt):** Beaucoup de témoins ont comparu et parmi eux se trouvaient des représentants de biens de consommation d'un prix unitaire élevé. Lorsque le gouvernement explique que la TPS permettra aux consommateurs d'économiser puisqu'elle remplacera la taxe de vente fédérale, il prend toujours pour exemple les articles chers, comme le réfrigérateur, la cuisinière ou l'automobile.

Pourtant, à la page 5 de votre mémoire, j'ai l'impression que vous mettez véritablement le doigt sur le problème. Je vous cite:

Cependant on ne sait pas quelles économies seront transférées par les fabricants par suite de l'élimination de la taxe de vente fédérale, ni dans quelle mesure cela influencera le prix de nos achats.

Cette affirmation me semble, quant à moi, mettre en doute l'intégrité des fabricants. Après tout, si les fabricants ne payent plus de taxe fédérale de vente, rien ne vous garantit, d'après ce que vous dites, que cette économie sera transférée entièrement jusqu'à vous. Vous ai-je bien compris?

**M. Vernon:** Non.

**M. Rodriguez:** Dans ce cas, que veut dire cette affirmation?

**M. Vernon:** Cela signifie que nous ne pouvons. . .

**M. Rodriguez:** Cela veut dire que l'économie se perdra quelque part en cours de route.

**M. Vernon:** Mais nous ne connaissons pas le montant total en jeu, ni le pourcentage total de nos coûts que cela représente. Nous n'arrivons pas à le déterminer avec précision.

**M. Rodriguez:** Se pourrait-il que vous ne profitiez d'aucune économie réalisée?

**M. Vernon:** Vous voulez savoir si je suis convaincu que les fabricants vont me faire bénéficier de toutes les économies qu'ils réaliseront jusqu'au dernier sou?

**M. Rodriguez:** Oui.

**M. Vernon:** Nous vivons dans un monde très compétitif.

**M. Rodriguez:** Rappelez-vous le fameux réfrigérateur que l'on cite en exemple chaque fois qu'un fabricant comparait: on prétend à chaque fois que l'abolition de la taxe fédérale de vente se traduira par une économie hypothétique de 10\$ dollars pour le consommateur, à supposer que l'économie soit intégralement transférée d'un bout à l'autre de l'engrenage. Or, rien ne garantit que l'économie sera totalement transférée d'un palier à l'autre.

[Texte]

**Mr. Vernon:** It seems to me you are trying to draw a direct relationship between a dollar saved in tax somewhere in the chain and the ultimate price in the retail store.

**Mr. Rodriguez:** No, brother. I am trying to put to you very simply that the federal government has said to consumers that 13.5% is coming off and all we are putting on is 7%, so you are going to save money.

**Mr. Vernon:** Right.

**Mr. Rodriguez:** That is how they have been selling this thing, that it is a saving to consumers because before it was 13.5%, it was hidden, it was cascaded in the price. Now 13.5% is off and consumers are only going to be paying 7%. The difference between 13.5% and 7% is 6.5%. It is as simple as that. So why should the consumers not expect to see a saving? Why should they not expect from your services to see a reduction in the services?

You have been covering your backsides by coming in here and telling us it "ain't necessarily so", because there is uncertainty as to how much tax savings will be passed on from the manufacturers as a result of the elimination. That is what you are saying here. These are weasel words. Besides, are any of you lawyers?

**Mr. Vernon:** No, sir, I say in my own defence.

**Mr. Rodriguez:** I had enough of them yesterday.

**Mr. Vernon:** I think you have heard from other witnesses who say that it depends on the level at which the tax is applied, exactly how much tax is embedded in the cost, and therefore in the price of a particular piece of equipment. To the extent that this is passed along to us we will achieve those savings, but to the extent that other things get in the way—

**Mr. Rodriguez:** What other things?

**Mr. Vernon:** All the productivity increases that the manufacturers are striving for constantly; all the other market forces that are at play. All those things determine the ultimate price that we pay.

**Mr. Rodriguez:** So you are saying you might not get any—

• 0935

**Mr. Vernon:** No. I am saying that it is next to impossible for us to specify in a particular price a specific dollar amount which is related to one particular item—the federal sales tax. For example, when we go out for a bid, we do not ask them what their cost components are, because that is irrelevant to us. What is important to us is the price they want to charge us, and we will drive those suppliers to the lowest possible price, consistent with quality and service.

[Traduction]

**M. Vernon:** Il me semble que vous essayez d'établir un rapport direct entre chaque dollar de taxe économisée quelque part dans la chaîne et le prix final de vente chez le détaillant.

**M. Rodriguez:** Non, monsieur. J'essaie tout simplement de vous faire comprendre que le gouvernement fédéral a affirmé aux consommateurs que, puisqu'il supprimait une taxe de 13,5 p. 100 et qu'il en rajoutait une de 7 p. 100 à peine, le consommateur y trouverait son compte.

**M. Vernon:** C'est exact.

**M. Rodriguez:** C'est ainsi que le gouvernement a tenté de nous convaincre du bien fondé de sa fameuse taxe: il déclare à tous vents que la TPS constituera une économie pour les consommateurs étant donné que la fameuse taxe de 13,5 p. 100 était autrefois cachée et incluse dans le prix. Maintenant que la TVF est abolie, les consommateurs n'auront plus qu'à payer une taxe de 7 p. 100. Or, la différence entre 13,5 p. 100 et 7 p. 100 sera toujours de 6,5 p. 100, c'est aussi simple que cela. Pourquoi les consommateurs ne s'attendraient-ils pas à économiser? Pourquoi ne s'attendraient-ils pas à payer moins cher pour vos services?

Vous, vous protégez vos arrières en nous expliquant ce matin que ce ne sera pas nécessairement le cas, puisque vous ne savez pas vous-même quelles économies seront transférées du manufacturier jusqu'à vos produits et services à vous, par suite de l'élimination de la TVF. C'est bien ce que vous avez dit. Ce sont des échappatoires. Y a-t-il des avocats parmi vous?

**M. Vernon:** Pas moi, à ma décharge.

**M. Rodriguez:** J'en ai vu assez hier.

**M. Vernon:** D'autres témoins vous ont certainement expliqué que tout dépend du palier auquel la taxe s'applique, du pourcentage exact de taxe qui est inclus dans le coût, et, par conséquent, dans le prix d'un article quelconque. Dans la mesure où cette économie nous est transférée, nous pourrions en faire profiter d'autres également, mais s'il y a d'autres obstacles en cours de route...

**M. Rodriguez:** Comme quoi?

**M. Vernon:** Par exemple, les augmentations de productivité que recherchent constamment les manufacturiers, ou encore toutes les autres forces du marché qui entrent en jeu. Tous ces éléments déterminent ultimement le prix que nous avons à payer.

**M. Rodriguez:** Si je vous comprends bien, vous pourriez ne rien...

**M. Vernon:** Non. J'essaie de vous expliquer qu'il est presque impossible pour nous de dire que le prix d'un article donné inclut tant pour la taxe fédérale de vente. Par exemple, lorsque nous faisons des appels d'offres, nous ne demandons pas aux candidats comment leurs coûts se répartissent, parce que cela ne nous regarde pas. Ce qui nous importe, c'est le prix que les candidats veulent nous facturer, et c'est pourquoi nous allons demander à nos fournisseurs le prix le plus faible possible qui réponde néanmoins à notre norme de qualité de service.



[Text]

**Mr. Rodriguez:** How many suppliers are in the business you are in?

**Mr. Vernon:** Thousands.

**Mr. Lamarche:** Mr. Rodriguez, I think you should read those words as saying we are merely uncertain. If there is a source of information that can augment the level of certainty we can have on this, we would be glad to go at it.

**Mr. Rodriguez:** You think you are uncertain; you should talk to the people I represent, and you should talk to small businesses. We had the undertakers here, who are very uncertain about various decisions on questions they raised with Revenue Canada.

**Mr. Lamarche:** The point I am attempting to make here is that we are not predicting anything. We are merely saying we are not certain. We are not predicting that it is going to happen in one way or another. It is just a level of uncertainty.

**Mr. Rodriguez:** So the government's advertising is false, or misleading at best?

**Mr. Lamarche:** I do not think I said that.

**The Chairman:** I do not think he said it either.

**Mr. Rodriguez:** You implied it.

**Mr. Lamarche:** I did not mean to imply it either.

**The Chairman:** You have to be careful with Mr. Rodriguez.

I would like to welcome parliamentarians from various locations in the world who are here for the second Parliamentary Association seminar. I know committee members extend a warm welcome to you and a welcome to our country. We hope you have a very enjoyable time here.

**Mrs. Feltham (Wild Rose):** Do you know what the average bill to your customers would be right now?

**Mr. Vernon:** No. You must understand that we have a great variety of services offered, and the individual consumer may send a telegram which costs \$10 or \$12 or \$20. Some businesses subscribe to significant services and receive invoices in the neighbourhood of \$400,000 or \$500,000 a month. There is a great range, depending on the services. There is no one simple answer to that.

**Mrs. Feltham:** Maybe we can leave figures and go to percentages. At this stage can you calculate an amount or a percentage that your customers can anticipate getting next year after the GST is in place?

**Mr. Vernon:** No, we cannot. As we said earlier, the cost for our services is a result of a whole lot of factors. The saving we expect to see as a result of equipment costs coming down may be offset by other factors. We expect the impact on our costs to be negligible overall. The invoice price is determined by our price for service, plus the tax. At the moment, that tax is 11%. It will be replaced by 7%.

[Translation]

**M. Rodriguez:** Avec combien de fournisseurs faites-vous affaire?

**M. Vernon:** Des milliers.

**M. Lamarche:** M. Rodriguez, si l'on vous répond ainsi, c'est que nous sommes dans l'incertitude. Si vous pensez qu'en nous tournant vers telle ou telle source d'information nous pourrions acquérir plus de certitude, faites-nous le savoir, et nous obtiendrons avec plaisir.

**M. Rodriguez:** C'est vous qui parlez d'incertitude? Alors pensez un peu à tous ceux que je représente et aux petites entreprises! Les entrepreneurs de pompes funèbres ont même comparu, et ils n'ont même pas reçu de réponses à des questions qu'ils avaient posées à Revenu Canada.

**M. Lamarche:** Ce que nous essayons de vous faire comprendre, c'est que nous ne voulons pas faire de prévision. La seule chose que nous puissions affirmer, c'est que nous sommes sûrs de rien. Nous ne voulons faire de prédiction ni dans un sens ni dans l'autre. Nous ne parlons que d'une certaine incertitude.

**M. Rodriguez:** Dans ce cas, c'est le gouvernement qui fait de la fausse publicité ou qui, à tout le moins, induit la population en erreur?

**M. Lamarche:** Ce n'est pas ce que j'ai dit.

**Le président:** Ce n'est pas ce qu'il dit non plus.

**M. Rodriguez:** Vous l'avez laissé entendre.

**M. Lamarche:** Je ne voulais pas non plus le laisser entendre.

**Le président:** Faites attention, lorsque vous parlez avec M. Rodriguez.

Je voudrais souhaiter la bienvenue aux divers représentants des assemblées parlementaires du monde entier qui se retrouvent ici à l'occasion du deuxième séminaire de l'Association parlementaire. Les membres du Comité vous souhaitent la plus chaleureuse des bienvenues dans notre pays. Nous espérons que votre séjour sera le plus agréable possible.

**Mme Feltham (Wild Rose):** À combien se chiffre la facture moyenne de vos clients actuellement?

**M. Vernon:** Je n'en sais rien. Nous offrons une vaste gamme de services: le particulier peut envoyer chez nous un télégramme qui lui coûte de 10 à 20\$, alors que certaines entreprises qui s'abonnent à nos services reçoivent des factures mensuelles totalisant 400 à 500,000\$. La fourchette est grande, et dépend des services. Je ne peux pas vous répondre plus simplement.

**Mme Feltham:** Laissons de côté les chiffres et passons aux pourcentages. Au point où nous en sommes, êtes-vous en mesure de calculer jusqu'à quel pourcentage d'économie vos clients peuvent s'attendre, une fois la TPS en vigueur?

**M. Vernon:** Non, c'est impossible. Je répète que le coût que nous avons établi pour nos services dépend d'un grand nombre de facteurs. L'économie à laquelle nous nous attendons par suite d'une baisse dans les coûts d'équipement pourrait être complètement annulée par d'autres facteurs. Nous nous attendons à ce que l'économie à réaliser sur nos coûts soit négligeable, dans l'ensemble. Nos factures sont déterminées à la fois par le prix que coûtent nos services à nos clients, plus la taxe. Pour l'instant, la taxe est de 11 p. 100, mais elle passera à 7 p. 100.



[Texte]

**Mrs. Feltham:** Do I understand you to say then that whatever your normal price would be after taking every cost into consideration, under the FST you would have added 11%, but in the future you will not add 11%, but you will add 7%?

**Mr. Vernon:** There is just one correction. The telecommunications tax is 11%, but that is correct. For a \$100 cost of service, for example, at the moment we show \$100 for the service, plus 11% for our telecommunications tax. After January 1 it will be \$100 plus 7% for GST.

**Mrs. Feltham:** You do show it on the bills now?

**Mr. Vernon:** Yes, we do.

**Mrs. Feltham:** Will you show it in the future?

**Mr. Vernon:** Yes, we will.

**The Chairman:** Are most of your customers business?

**Mr. Vernon:** Yes, sir.

**The Chairman:** What percentage would that be?

**Mr. Vernon:** It would be 98% or 99%.

**The Chairman:** So 98% of your customers are business people, and they will have the ability to deduct the entire 7%.

**Mr. Vernon:** Within limits.

**The Chairman:** So in effect in 1991 and beyond, the cost of doing business with your company for 99% of your customers will be 11% cheaper than it is today?

● 0940

**Mr. Vernon:** Yes, recognizing that there may be some tax-exempt customers.

**The Chairman:** That is a pretty powerful incentive to do more business with you, is it not?

**Mr. Vernon:** I sure hope so.

**Mr. MacLellan:** What he said earlier was that there would be his price plus the 11%. Then after the GST comes in there will be the price plus the 7%. It will not be cheaper, but there will be 4% less tax. The price may be higher.

**The Chairman:** Actually, there will be 11% less tax for business customers. So your prices are going to drop to your customers, who are business people, by 11%, in effect.

**Mr. Vernon:** In effect, because the invoice price will drop 4%, and they will for the most part have an input credit for the 7%.

**The Chairman:** That is pretty good news, is it not?

**Mr. Vernon:** Yes, that is the opposite of what we had two years ago.

**The Chairman:** Well, I am impressed.

[Traduction]

**Mme Feltham:** Si je vous comprends bien, quel que soit votre prix établi après avoir tenu compte de tous les coûts qui entrent en jeu, alors que vous auriez ajouté une taxe de vente fédérale de 11 p. 100, vous rajouterez à l'avenir une autre taxe non pas de 11 p. 100, mais de 7 p. 100?

**M. Vernon:** Oui, à une correction près: il est vrai que la taxe sur les télécommunications est de 11 p. 100. Autrement dit, chaque fois que l'on achète pour 100\$ de service, par exemple, il faut ajouter 11 p. 100 de taxe sur les télécommunications. Après le 1<sup>er</sup> janvier prochain, il faudra ajouter une TPS de 7 p. 100 à la facture de 100\$.

**Mme Feltham:** Est-ce déjà ventilé sur les factures?

**M. Vernon:** Oui, ça l'est.

**Mme Feltham:** Et ça va continuer à l'être?

**M. Vernon:** Oui.

**Le président:** La plupart de vos clients sont-ils des entreprises?

**M. Vernon:** Oui.

**Le président:** Que représentent-ils en pourcentage?

**M. Vernon:** De 98 à 99 p. 100 de notre clientèle.

**Le président:** Si 98 p. 100 de votre clientèle sont des gens d'affaire, ils pourront donc déduire la totalité de la taxe de 7 p. 100.

**M. Vernon:** Sous réserve de certaines restrictions.

**Le président:** À partir de 1991, dans ce cas, il coûtera à 99 p. 100 de vos clients 11 p. 100 de moins cher pour faire affaire avec Unitel, n'est-ce pas?

**M. Vernon:** Oui, sauf que certains autres de nos clients peuvent être exonérés.

**Le président:** Cela devrait les encourager fortement à faire plus d'affaires avec vous, n'est-ce pas?

**M. Vernon:** Nous l'espérons, en tout cas.

**M. MacLellan:** Le témoin a expliqué qu'il fallait ajouter 11 p. 100 de taxe à son prix. Une fois la TPS en vigueur, on n'ajoutera plus que 7 p. 100 au prix du service d'Unitel. Si le prix augmente, cela ne coûtera pas moins cher au client, mais cela représentera 4 p. 100 de moins de taxe.

**Le président:** En fait, cela représentera 11 p. 100 de moins de taxe pour les clients qui sont des entreprises. Par conséquent, tous vos clients qui sont des entreprises verront leur prix diminuer de 11 p. 100.

**M. Vernon:** Pour les entreprises, le prix à la facture chutera de 4 p. 100, et elles obtiendront pour la plupart un crédit d'impôt sur intrants pour le 7 p. 100 qui reste.

**Le président:** Ce sont de bonnes nouvelles, n'est-ce pas?

**M. Vernon:** Oui, c'est tout à fait le contraire de ce qui existait il y a deux ans.

**Le président:** Très impressionnant.

[Text]

**Mr. Rodriguez:** Unitel manufacturers products.

**Mr. Lamarche:** It does not, sir.

**Mr. Rodriguez:** You put things together.

**Mr. Vernon:** We buy equipment and piece parts, put together networks in connections, and sell services.

**Mr. Rodriguez:** On those you pay the FST.

**Mr. Vernon:** On the equipment we buy, FST is included in the price.

**Mr. Rodriguez:** But in the system that you put together and sell, there is no FST.

**Mr. Vernon:** That is correct. We do not manufacture systems.

**The Chairman:** Thank you very much. We seem to have run out of questions here. It is such good news; we are just astonished.

I do not believe our second set of witnesses has arrived yet, so we will take a short adjournment at this point.

• 0945

• 0955

**The Chairman:** Gentlemen, welcome to our committee. We are continuing our investigation into the likely effect of the GST on consumer prices, on consumers, and the appropriateness of the government's proposed response in terms of a monitoring agency. We are nearing the end of our inquiry. We will be drafting a report, likely over the next few weeks, and making some recommendations to the government.

We thank you very much for taking the time to come here. We appreciate it. At this point, we would like to hear any statement you might have for us. We will then have a few questions, I am sure.

**Mr. Gordon Thompson (President, Canadian Home Builders Association):** Thank you, Mr. Chairman. First of all, I would like to thank you for the opportunity of being here today. It is a pleasure to be here and we would like to give a brief presentation to you on where we stand. Then, hopefully, you will have some questions for us after that.

I would like to introduce the gentlemen I have brought with me this morning.

First is Gary Reardon, the First Vice-President of our association. He is a builder, developer, and renovator in St. John's, Newfoundland. He is also President of Reardon Construction and Development Limited.

Next is Henry Stolp, our Second Vice-President of the Canadian Home Builders Association. He is a builder-developer from the Toronto area, but also develops and builds in Cambridge, Ottawa, and Barrie. He is President of Penta Stolp Corporation.

[Translation]

**M. Rodriguez:** Unitel fabrique des produits?

**M. Lamarche:** Non, elle n'en fabrique pas.

**M. Rodriguez:** Mais vous assemblez certains dispositifs.

**M. Vernon:** Nous achetons des biens d'équipement et des pièces, nous assemblons des réseaux pour établir des connexions, et nous vendons des services.

**M. Rodriguez:** Sur lesquels vous payez la taxe fédérale de vente.

**M. Vernon:** La taxe fédérale de vente est incluse au prix de tout l'équipement que nous achetons.

**M. Rodriguez:** Mais il n'y a aucune taxe fédérale de vente incluse dans les systèmes que vous installez et que vous vendez.

**M. Vernon:** C'est exact. Mais nous ne fabriquons pas de système.

**Le président:** Merci beaucoup. Bonnes nouvelles: Il n'y a plus de questions, ce qui est assez étonnant.

Nos deuxième témoins n'étant pas encore arrivés, nous feront une courte pause.

**Le président:** Messieurs, bienvenue au comité. Nous poursuivons notre enquête sur l'effet de la TPS sur les prix à la consommation et sur le comportement des consommateurs, et nous nous demandons s'il convient bien, comme l'a décidé le gouvernement, de mettre sur pied un organe de surveillance. Nous sommes presque à la fin de notre enquête, et nous rédigerons d'ici quelques semaines notre rapport qui contiendra des recommandations au gouvernement.

Nous vous remercions d'avoir pris le temps de venir nous voir. Nous aimerions entendre votre déclaration, après quoi nous aurons certainement des questions à vous poser.

**M. Gordon Thompson (président, Association canadienne des constructeurs d'habitation):** Merci, monsieur le président. Tout d'abord, nous vous remercions de nous avoir donné l'occasion de comparaître. Nous le faisons avec grand plaisir, et nous aimerions vous exposer brièvement notre point de vue, après quoi nous répondrons avec plaisir à vos questions.

Laissez-moi tout d'abord vous présenter les collègues qui m'accompagnent ce matin.

Voici Gary Reardon, premier vice-président, qui est aussi constructeur, promoteur et rénovateur à St-Jean, Terre-Neuve. Il est également président de la compagnie «Reardon Construction and Development Limited».

Voici également Henry Stolp, deuxième vice-président de notre association, qui est aussi constructeur et promoteur dans la région de Toronto, tout comme dans la région de Cambridge, Ottawa et Barrie. Enfin, il est aussi président de la «Penta Stolp Corporation».

## [Texte]

Next is John Kenward, the Chief Operating Officer of the Canadian Home Builders Association.

Finally is John Bassel, the Second Vice-President of CHBA. He is a builder, developer and landlord in the Toronto and Ottawa areas and is President of Arcadia Group.

By way of a few opening remarks, our association, as your committee is familiar with, has had a long history with FST and MST, as an industry that has always been a payer of any form of federal sales tax. It has in fact been said many times that we are probably the industry that pays the largest amount of FST in this country.

As such, we have also been an industry that for some time supported the concept of tax reform in our industry and it can therefore be concluded that we are in support of the GST. Our direct involvement in the goods and services tax goes back to just a little over two years ago where we had several meetings, several communications, back and forth between our association and Finance.

The majority of those communications and discussions, which were in written form, have been contained in the briefing book so that you can get a bit of a history of the kind of discussions that went on in the early stages. It has been said by many people that as an industry we seem to have done reasonably well in those discussions, in that we were able to negotiate a lower rate of tax, being 4.5% instead of 7%. Perhaps we should be happy with that. Publicly the perception has been that we have not been happy with that. Some of our discussion will focus on that, but not all of it.

I guess in the early going in our negotiations with Finance the biggest problem the Canadian Home Builders Association had was that we wanted to ensure in the negotiations that we were doing everything we could to safeguard housing affordability for Canadians across this country.

We wanted to do that and achieve that goal with as little government intervention as possible in the program—in other words, “no special programs to mitigate the effects of the tax”, that it should be a directly market-related vehicle and not any form of government intervention.

Finance's position from the very beginning—I guess not unlike your first date, we were prepared to dance. Their position, as stated by the Hon. Michael Wilson on several occasions in the early going, was that if housing was to be included in the goods and services tax, everything possible would be done to mitigate the effects of affordability on housing.

That statement got a little stronger as we got closer to the technical paper. As you are aware, in the technical paper the statement alluded to the fact that a measure would be developed to protect those Canadians, up to and including middle-income Canadians, from the effects of the GST on housing affordability. The statement did get a little stronger as the negotiations went on.

## [Traduction]

John Kenward, administrateur en chef des opérations de l'Association canadienne des constructeurs d'habitation.

Enfin, je vous présente John Bassel, deuxième vice-président de l'ACCH, qui est également constructeur, promoteur et propriétaire d'immeubles dans les régions de Toronto et d'Ottawa. Il est président du groupe Arcadia.

Tout d'abord, quelques remarques préliminaires: Notre association, comme le sait bien le comité, représente une industrie qui a toujours contribué au Trésor fédéral soit sous forme d'une taxe de vente fédérale soit sous forme d'une taxe sur les ventes des fabricants. On a même maintes fois affirmé que c'est notre industrie qui verse sans doute au Canada la plus grande proportion de taxe de vente fédérale.

Cela fait déjà un certain temps que notre secteur favorise une réforme fiscale, et c'est pourquoi on peut conclure que nous accordons notre appui à la TPS. Comme cela fait déjà un peu plus de deux ans que nous nous intéressons de façon plus directe à la taxe sur les produits et services, nous avons communiqué à plusieurs reprises avec le ministère des Finances et nous avons même rencontré ses représentants plusieurs fois.

Nous avons compilé dans un cahier toute notre correspondance avec le ministère des Finances, ce qui vous permet de comprendre comment notre position s'est élaborée au fil du temps. Certains affirment que ces discussions ont profité à notre secteur, puisque nous avons réussi à faire baisser la taxe de 7 à 4,5 p. 100. Sans doute faut-il s'en réjouir. Mais la population a peut-être l'impression que cela ne nous satisfait pas. Nous nous y attarderons donc quelque peu.

Dès le début de nos négociations avec le ministère des Finances, l'Association canadienne des constructeurs d'habitation a toujours voulu s'assurer que les Canadiens d'un bout à l'autre du pays pourraient continuer à avoir accès à un logement abordable. C'est cette assurance que nous avons voulu sauvegarder et c'est ce qui a été justement le plus difficile.

Notre objectif, nous voulions l'atteindre avec le moins d'intervention gouvernementale possible dans le programme; autrement dit, nous ne cherchions pas de programmes spéciaux qui viendraient amoindrir les effets d'une taxe qui devait être directement axée sur le marché et ne devait pas constituer un outil d'intervention gouvernementale.

Comme pour les premiers rendez-vous, nous étions prêts à danser. Comme l'a fait savoir à plusieurs reprises l'honorable Michael Wilson au tout début des négociations, au cas où la TPS s'appliquerait aussi au logement, le ministère des Finances ferait tout son possible pour limiter ses effets sur l'accessibilité au logement à prix abordable.

Au fur et à mesure que le document technique se précisait, cette prise de position se renforçait elle aussi. Vous savez évidemment que le document technique stipule qu'une mesure pourrait être prise pour protéger les Canadiens à faible et moyen revenu des effets que pourrait avoir la TPS sur l'accessibilité au logement à prix abordable. Plus les négociations avançaient, et plus cette déclaration se faisait catégorique.



[Text]

I guess from our point of view there were also frequent comments in the discussions from the ministry that revenue neutrality was an accepted concept. In other words, it was not their anticipation that they would collect more tax from our industry than they were collecting prior to GST.

• 1000

So with our goals and with the commitments of the Finance Department, we felt we had a reasonable playing field for negotiations. But while we have a rate of 4.5%, we feel a bit let down in that we do not feel those goals and commitments were achieved to the extent they might be.

It is our feeling that every Canadian has a right to the reasonable opportunity to own a home, and in the absence of owning one's own home, someone else must provide housing, which backs up into the government sector.

We have found that in Canada today, our association, our builders, and indeed our industry have become the true gatekeepers of housing affordability. Every single day in our business before city councils and provincial governments we are fighting new measures that ultimately add to the cost of housing, including such items as levies, residential sprinklers in houses and the Development Charges Act in Ontario; the list goes on and on.

There is a tendency to add one brick after another to the cost of housing through various forms of taxation and levies. We have taken on the role of trying to be the gatekeeper of housing affordability, shouting from the rooftops every time something comes along that will add to the cost of housing in this country.

A tremendous amount of complexity and difficulty is involved in our industry because of its size, the residential housing industry being the largest domestic industry in the country. But the difficulty is that the majority of our builders are basically small entrepreneurs building fewer than 5 houses in some cases, but certainly fewer than 25 houses overall. There are no General Motors or Fords in our industry. We as an association represent about 12,000 member firms across Canada.

In addition, 460 different products and materials go into the construction of a house, so we purchase 460 different products and materials. There are also 121 different tradespeople who come onto the site to perform various functions in the course of building a house. Hence, our strong desire in the beginning is to try to keep this tax as simple as possible. If any of you have read the technical document, it has certainly been kept simple.

We would like to quickly try to answer two of the questions you asked. The first one asked to what extent elimination of the existing FST is likely to be passed on to the consumer. The second asked whether a competitive marketplace alone is likely to force businesses to pass on these savings. I believe that was the direction of the questions, plus the important issue of the operations of the proposed consumer information office.

[Translation]

Au cours de nos discussions, nous avons à maintes reprises entendu le ministère nous affirmer que la notion d'une taxe sans incidence sur les recettes était chose acquise. Autrement dit, le ministère ne s'attendait pas à percevoir auprès de notre industrie une taxe sur les produits et services plus élevée qu'avant la TPS.

Étant donné nos objectifs et les engagements pris par le ministère des Finances, nous pensions vraiment pouvoir négocier, mais même avec un taux de 4,5 p. 100, nous sommes un peu déçus parce que nous avons l'impression que nous ne sommes pas allés aussi loin que nous l'aurions pu dans la réalisation de nos objectifs.

Nous estimons que tous les Canadiens ont le droit d'avoir la possibilité de devenir propriétaire d'une maison, sinon d'avoir accès à un logement que doit lui assurer le gouvernement.

Or au Canada aujourd'hui, c'est de notre association, de notre industrie et de nos constructeurs que dépendent l'abordabilité des logements. Nous nous battons tous les jours contre des conseils municipaux et des gouvernements provinciaux qui imposent de nouvelles mesures qui se greffent en fin de compte sur le coût des logements, par exemple l'imposition de taxes, l'obligation d'installer des extincteurs automatiques, une taxe d'aménagement comme celle qu'impose l'Ontario dans sa *Development Charges Act* et la liste est interminable.

Toutes sortes de taxes et de surtaxes continuent à faire monter le coût du logement. Nous avons décidé de jouer les cerbères et chaque fois qu'une mesure annoncée fait monter le coût du logement, nous le crions sur tous les toits.

Notre industrie, celle du marché des constructions à usage d'habitation est l'industrie nationale la plus importante. C'est donc une industrie très complexe et qui a des difficultés du fait que la majorité des constructeurs sont essentiellement de petits entrepreneurs qui construisent dans certains cas moins de cinq logements et dans tous les cas moins de 25. Nous n'avons pas l'équivalent de General Motors ni de Ford dans notre industrie. Notre association représente environ 12,000 membres dans tout le Canada.

Comme il entre 460 produits et matériaux différents dans la construction d'un logement, nous devons acheter ces 460 produits et matériaux différents. Nous devons également traiter avec 121 corps de métier différents qui jouent chacun leur rôle dans la construction d'un logement. C'est pourquoi nous voulons tout d'abord avoir une taxe aussi simple que possible. Si vous avez lu le document technique, vous avez dû en noter la simplicité.

Nous aimerions essayer de répondre rapidement à deux des questions que vous avez posées. Vous nous avez demandé tout d'abord dans quelle mesure l'élimination de la TVF actuelle était susceptible de profiter aux consommateurs. Vous avez demandé ensuite si la concurrence à elle seule obligerait les entreprises à faire profiter les consommateurs de ces économies. Vous avez également parlé d'une autre question importante, soit le futur Bureau d'information des consommateurs.

*[Texte]*

I would like to quickly refer to Gary Reardon so that he can give you a very quick review of the anticipation of the GST and its impact in the Maritimes, where Gary works, and in the prairie provinces.

**Mr. Gary Reardon (First Vice-President, Canadian Home Builders Association):** I bring the perspective of a small builder-developer and renovator. My primary market is Atlantic Canada, but from my experience with the national association, my experience in Atlantic Canada also reflects that of the Prairies. It is fair to say that we have depressed economies. We are never in the best of times, and when conditions worsen they impact on us even more. We have certainly had an affordability problem in this area, which we know the GST will exacerbate.

Our market is very competitive; it has to be. Margins are very thin and costs that we incur as an industry will have to be passed through to the consumer as a consequence of the GST. Our best guess is that the GST will add about \$1,900 to the cost of a new home in the Atlantic region, and we estimate the increase to be about 1.9%. Across Canada, our figures show that the GST will add about \$3,000 to the cost of a new home, which represents an increase of about 2% in cost. So you can see that the GST certainly does impact on affordability and that it ultimately impacts on the consumer.

**The Chairman:** On what are you basing that \$3,000 increase in average price?

**Mr. Reardon:** On an average sale price across Canada of \$150,000.

Our other concern, especially from the perspective of poorer provinces, is that the poorest provinces generally have the highest rates of retail sales tax. I can give you an example. In our particular market, which involves the cascading of taxes, an item that costs \$100 in Newfoundland will cost \$107 with 7% GST. Add to that figure a 12% retail sales tax and the figure is suddenly up to \$120, because it picks up an extra percentage point in adding the 12% to the 7%. In the process, there is a cascading of tax, which results in an additional increase of 1%.

• 1005

As a small builder in my region, we have to look at the additional administrative costs that GST will impose on us, and those too will have to be passed through to the consumer. A lot of small builders build as few as five houses per year. Most of them are not great bookkeepers. They are not great business men; they rely on accounting services and bookkeepers to keep their records for them. These people will now be forced to hire accountants to try to figure out this complex tax that has been imposed upon us. So those are my remarks.

**Mr. Henry Stolp (Second Vice-President, the Canadian Home Builders Association):** An interesting component of this is that we have been struggling with the technical paper prepared by the Finance Department. The numbers between

*[Traduction]*

J'aimerais passer la parole à Gary Reardon qui passera brièvement en revue l'impact prévu de la TPS dans les Maritimes, où se trouve son port d'attache, et dans les provinces des Prairies.

**M. Gary Reardon (premier vice-président, Association canadienne des constructeurs d'habitations):** Je vous donne mon point de vue, qui est celui d'un promoteur-entrepreneur et restaurateur. Je dessers essentiellement les provinces Atlantiques mais mon travail auprès de l'Association nationale et dans les provinces atlantiques me porte à croire que la situation sera la même dans les Prairies. Il s'agit en effet de deux économies en état de crise. Nos affaires ne sont jamais florissantes et lorsque les conditions empirent, nous en ressentons davantage l'impact. Il est déjà difficile de se loger à coût modique dans ces régions et la TPS ne fera qu'exacerber le problème.

Notre marché est nécessairement très compétitif. Nos marges bénéficiaires sont déjà très petites et ce sont les consommateurs qui devront payer les coûts supplémentaires imposés par la TPS. Nous avons calculé que la TPS ferait monter d'environ 1,900\$ le coût d'une maison neuve dans la région atlantique, soit une augmentation d'environ, 9 p. 100. Pour l'ensemble du Canada, nos calculs indiquent que la TPS fera monter de 3,000\$ le coût d'une maison neuve, soit une augmentation d'environ 2 p. 100. Vous constatez ainsi l'impact de la TPS sur le coût des maisons qui se répercute en fin de compte sur le consommateur.

**Le président:** Vous avez calculé ces 3,000\$ d'augmentation en fonction de quel prix moyen?

**M. Reardon:** Un prix moyen de 150,000\$.

Il y a également le fait que les provinces les plus pauvres ont en général les taxes de vente les plus élevées. Je m'explique. Dans notre marché, il y a un effet de cascade, et quelque chose qui coûte 100\$ à Terre-Neuve va coûter 107\$ avec la TPS de 7 p. 100, auquel montant va s'ajouter les 12 p. 100 de taxe de vente au détail et votre article va coûter 120\$, parce qu'en ajoutant les 12 p. 100 au 7 p. 100, on ajoute un point de pourcentage de plus à cause de l'application en de cascade de la taxe.

Les petits entrepreneurs régionaux comme moi doivent calculer les frais administratifs supplémentaires que représentent pour eux la TPS et les faire payer par le consommateur. Il y a un grand nombre de petits entrepreneurs qui construisent à peine cinq logements par année. La plupart d'entre eux ne sont pas très doués pour la tenue de livres ni pour les affaires et ils font faire leur comptabilité par quelqu'un d'autre. Désormais, ils vont être obligés d'engager de vrais comptables pour calculer cette taxe complexe qu'on leur impose. C'est tout ce que j'avais à dire.

**M. Henry Stolp (deuxième vice-président, Association canadienne des constructeurs d'habitation):** Alors que nous essayions de chiffrer le document technique préparé par le ministère des Finances, nous avons noté que nos chiffres et



*[Text]*

us and them vary tremendously. We have always recognized, both Finance and us, that there is an extra cost because of GST. But the difference between us and the Finance Department is a bone of contention we have been struggling with over the last year and a half.

The technical paper suggests that the increase in price of a house in Vancouver because of GST will be about \$1,650. Our numbers show it will be about \$4,200 or \$4,700. In Toronto, the technical paper suggests an increase in price of \$4,450. Our numbers show double that: about \$9,200.

A lot of this has to do with the land component, how we estimate the price of land. The differences between the major centres and the smaller centres have to do with the land component of building a house. There is really not a great deal of difference between construction costs in St. John's and Toronto. But the land component makes a large difference.

The technical report showed an increase of 0.5%. Generally we see an increase of 2%, because we think the FST will not likely be passed on, particularly in markets that are fairly strong. Although at the moment they are not necessarily strong, they have been strong in the past and will be again. So the long-term effect is that the FST savings anticipated by the technical paper will not be passed on.

Our presentations have been consistent over the last year, and we think that excluding the land component from the GST would be a fairer way of dealing with it. We would eliminate some of the discrepancies across the country. That is the way we have been presenting our case consistently. It is not revenue neutral. It is going to be a cost to us. As a Toronto builder who builds high-rises and 300 to 400 low-rise units a year, we will be hiring two people to deal with the GST effects. We need to know how it affects us. The manufacturing sector that used to collect the FST will have a much easier time because they now have no tax to administer. The tax falls very much on our lap.

The new homeowner has been a scapegoat for all sorts of taxes. Our industry in the Toronto area has been very profitable over the last two or three years. That is certainly not the case today, and it seems to be that we are the dumping ground for all sorts of things that typically would not be paid by any one individual living in the municipality. We are also one of the most complex industries. As a house builder, we are in effect a broker between several different trades, suppliers. As long as you have some cash left in your pocket after you are all done, you are doing all right as a builder. You take money from one person and you pay a lot of others, and hopefully you make money in between.

To sum up, from our perspective, the technical paper's numbers are quite different from ours. The effect on us is about 2% of the price of a house. You might say the house prices are dropping in the Toronto area and probably the Vancouver area as well, but the house prices are dropping because the houses are changing in type and style.

*[Translation]*

les leurs étaient fort différents. Le ministère reconnaît comme nous depuis le tout début que la TPS va imposer des coûts supplémentaires, mais nous ne sommes pas d'accord sur le montant et c'est la somme de discorde qui nous oppose depuis plus d'un an et demi.

Selon le document technique, la TPS ferait monter d'environ 1,650\$ le prix d'une maison à Vancouver. Selon nous, la hausse serait de 4,200\$ à 4,700\$. Pour Toronto, selon le document technique, l'augmentation serait de 4,450\$. Selon nous elle serait le double: environ 9,200\$.

La différence tient essentiellement à la façon dont nous calculons le coût du terrain. La différence entre le coût de construction dans les métropoles et dans les petites villes tient au coût du terrain. Les coûts de construction ne sont pas tellement différents à Saint-Jean (Terre-Neuve) ou à Toronto. C'est le coût du terrain qui fait une différence énorme.

Le document technique indique une augmentation de 0,5 p. 100. Selon nous, elle sera de 2 p. 100 en général, parce qu'il y a des chances que la baisse des coûts imputable à la TPS ne profite pas au consommateur, en particulier dans les marchés relativement fermes. Même s'ils ne le sont pas nécessairement en ce moment, ce sont des marchés qui ont déjà été fermes et qui se raffermiront. À longue échéance, donc, contrairement aux prévisions du document technique, les consommateurs ne profiteront pas de la baisse imputable à la TPS.

Depuis l'an dernier, nous avons toujours soutenu que les comparaisons des effets de la TPS seraient plus équitables si l'on excluait le coût du terrain, parce qu'on éliminerait ainsi les différences de prix qui existent au pays. Nous avons toujours fait nos calculs de cette façon. Cette mesure n'est pas neutre au plan des recettes puisqu'elle représente un coût pour nous. Notre compagnie qui se trouve à Toronto bâtit des tours d'habitation et de 300 à 400 petits immeubles par année et nous allons engager deux personnes pour étudier les répercussions de la TPS, car nous voulons savoir dans quelle mesure nous sommes touchés. Le secteur de la fabrication qui devait autrefois percevoir la TVF aura désormais la vie facile puisqu'il n'aura plus de taxe à administrer et que cette tâche nous incombe désormais.

Le nouveau propriétaire est devenu la proie de toutes sortes de taxes. Au cours des deux ou trois dernières années, notre industrie a été très rentable dans la région de Toronto, ce qui n'est certes plus le cas aujourd'hui car on nous impose apparemment toutes sortes de choses qu'on n'imposerait pas à un résident de la municipalité. Notre industrie est également très complexe. Les constructeurs doivent en effet faire le lien entre les divers métiers et les divers fournisseurs. Et si, après avoir payé tout le monde, il vous reste encore quelques sous en poche, vous vous en tirez bien. On vous donne de l'argent pour payer toutes sortes d'autres personnes et vous espérez qu'il vous restera quelque chose.

Bref, les chiffres du document techniques sont bien différents des nôtres. Nous avons calculé que la TPS ferait monter de 2 p. 100 le coût d'une maison. Vous allez peut-être me dire que le prix des maisons a baissé dans la région de Toronto et probablement aussi dans la région de Vancouver, mais cette baisse est due au fait que d'autres types de constructions sont à la mode.



*[Texte]**[Traduction]*

• 1010

In 1982 I was president of the Toronto Home Builders' Association, and Garth Turner did an article on myself and Andy Brethour where we talked about house prices and what was happening with them and how now is the time to buy. I said houses would be downsized and we would get rid of staircases and make houses more affordable. That is what we are doing today. You can see that today in the Toronto and Vancouver markets, but the GST will have a negative effect on affordability in the Toronto area.

**Mr. Thompson:** I do not think there is any need to belabour that point. The Canadian Home Builders' Association is clearly on record with our difference of opinion with Finance with respect to the existing component of FST. Our data on how those calculations are arrived at are contained in your briefing kit. You can hold them up to any analysis. If you can tell us where we went wrong we would be very enlightened because nobody has been able to tell us that yet.

I would like to move on to another issue of concern to this committee, and that is the pass-on of any savings as a result of the GST. There is little doubt in my mind, particularly with the turn of events with respect to our economy in the last 12 months, that with a highly competitive industry made up of a very large number of very small builders any savings achieved as a result of the GST will be passed on to the consumer.

New home builders have always experienced—in addition to economics—very severe competition from existing homes. As you know, existing homes are not being taxed under this GST, a 4.5% to 7% windfall for all homeowners over a period of time. That aspect of the GST will increase significantly competition in our industry, so any savings achieved through the process will very likely be passed on.

The other point of interest is that the existing FST paid by builders is an amalgam of taxes paid by a variety of participants. Henry has already alluded to this. We are going to be relying very heavily on those 460-odd people to do their job in terms of ensuring that the GST savings are passed on to me so I can pass it on to my consumer.

We anticipate that over a period of time—I cannot say how long that would be—roughly one-third of the existing FST could hang around in the prices we are dealing with in the home-building industry.

**The Chairman:** A third?

**Mr. Thompson:** Yes, roughly a third.

I would like to touch on renovation and rents, because I think those are two areas that do not get an awful lot of discussion in debate on the GST. There is an impact of GST to the consumers of renovation, and there is definitely an impact of GST on renters.

**Mr. Reardon:** The renovation industry is a major factor in our home-building industry. To put it into perspective for you, our industry is about \$43 billion per year combined new construction and renovation construction, and the renovation

En 1982, alors que j'étais président de l'Association canadienne des constructeurs d'habitations, Garth Turner a écrit un article sur Andy Brethour et sur moi-même, dans lequel nous discutons de l'évolution du prix des logements. Je disais que le moment était venu d'acheter, que la taille des maisons allait diminuer, qu'on aurait plus d'escaliers et que les logements coûteraient moins chers. C'est la tendance actuelle que pouvait constater dans les marchés de Toronto et de Vancouver aujourd'hui, mais la TPS fera monter le coût des maisons dans la région de Toronto.

**M. Thompson:** Il n'est pas vraiment nécessaire d'insister sur ce point. L'Association canadienne des constructeurs d'habitations a indiqué officiellement sa divergence d'opinion avec le ministère des Finances pour ce qui est du calcul actuel de la TVF. Vous trouverez dans votre pochette de documents les données sur lesquelles nous basons nos calculs, que nous considérons à toute épreuve. Si vous trouvez une faille dans notre raisonnement, nous en serons ravis car personne n'y est parvenue jusqu'à présent.

J'aimerais maintenant passer à un quelque chose d'autre qui intéresse le comité, soit de savoir à qui vont profiter les économies imputables à la TPS. Pour moi, étant donné en particulier l'évolution de notre économie au cours des 12 derniers mois, il y a fort peu de doute que dans une industrie extrêmement compétitive, composée d'un très grand nombre de très petits constructeurs, toutes les économies imputables à la TPS profiteront aux consommateurs.

Outre les facteurs économiques, les constructeurs de maisons neuves doivent toujours faire face à la sévère concurrence que représentent les maisons déjà construites. Vous savez que la TPS ne frappera pas les maisons, ce qui représente au bout d'un certain temps un gain de 4,5 p. 100 à 7 p. 100 pour les propriétaires. Ceci avivra nettement la concurrence et il y a donc de fortes chances que les économies réalisées profitent aux consommateurs.

Il est à noter également que la TVF que payent actuellement les constructeurs représente l'ensemble de taxes payées par toutes sortes de participants, comme Henry l'a signalé. Nous comptons que ces 460 et quelques personnes feront ce qu'il faudra pour que les économies réalisées grâce à la TPS me parviennent pour que je puisse, à mon tour, en faire profiter ma clientèle.

Nous croyons que pendant un certain temps encore—je ne peux pas vous dire pendant combien de temps—environ le tiers de la TVF actuelle se reflétera dans les prix de la construction domiciliaire.

**Le président:** Le tiers?

**M. Thompson:** Oui, environ le tiers.

J'aimerais maintenant aborder la question de la restauration et des loyers, car ce sont à mon avis deux secteurs qui ont été un négligés au cours du débat sur la TPS. Or, la TPS a un impact sur les gens qui veulent faire de la restauration et cet impact est très net si on est locataire.

**M. Reardon:** L'industrie de la restauration est une des facettes importantes de la construction domiciliaire. Notre industrie représente un chiffre d'affaires d'environ 43 milliards de dollars par année si l'on combine les nouveaux

[Text]

component is about \$20 billion per year. We currently pay FST on the material component only, and under the new GST there will be a significant new cost for home owners in that from here on in both labour and overheads, in addition to materials, will be taxed. For the homeowner there is no offsetting rebate, so he will in fact pay that additional cost.

The calculations we use to look at the tax assumes that there is a one-third, one-third, one-third ratio in the costs of renovation, each of those equal components being labour, materials and overheads and profit. So the existing 9% manufacturer's sales tax on the material component represents about 3% of the cost. With the new 7% tax you can see that the cost of renovations will go up approximately 4%.

The other issue is that our industry is already a very competitive industry. Builders are out there competing all the time with part-timers. We will have to pass through those FST savings from the manufacturers just to stay remotely competitive. However, homeowners will be encouraged artificially to deal with fly-by-nighters to try to avoid paying the new GST altogether. We have been out there competing already with firemen, policemen, etc., and from here on in the homeowner will certainly be encouraged artificially to try to beat that tax. That is a tax avoidance consideration that you as government must consider, because you are in effect encouraging homeowners to avoid the tax.

• 1015

**Mr. Thompson:** I have just one last point and then we will wrap up. I think one of the things that it is important to note here is that obviously we are trying to get to what the impact on the consumer is going to be in the house-building industry as a result of the GST.

There are a lot of conflicting and competing points, Mr. Chairman, that have a direct impact on our industry at the moment. Obviously we are a very labour-intensive industry; 40% to 60% of the cost of a house or renovation can be labour. Huge wage settlements are being negotiated and demanded, particularly in the Toronto and Vancouver area right now, escalating for anticipated inflation, escalating for GST. We do not know yet what the impact of that is going to be in 1991 or 1992.

We are also seeing prices dramatically...on the offsetting side. Prices are coming down in the major urban centres. They are coming down because builders are building smaller now, getting back to the smaller house. A lot of the bells and whistles are disappearing in home construction. The brick is going. We are using siding. The whole chase now is affordability to get that number in the newspaper down as low as you can. Prices are falling. The exchange rate is having

[Translation]

logements et les travaux de restauration, et la restauration à elle seule représente environ 20 milliards de dollars par année. En ce moment, nous payons la TVF uniquement sur les matériaux, mais comme la nouvelle TPS s'applique non seulement aux matériaux et au coût de main-d'oeuvre mais également aux frais généraux, le coût des maisons sera beaucoup plus élevé pour les nouveaux propriétaires. Ces derniers ne profiteront pas en effet de remboursements compensatoires et devront payer les coûts supplémentaires.

Dans nos calculs, nous répartissons les coûts de restauration en trois éléments égaux, main-d'oeuvre, matériaux, frais généraux et bénéfices. La taxe de 9 p. 100 sur les ventes des fabricants qui s'applique en ce moment au coût des matériaux représente donc environ 3 p. 100 du coût total. Avec la nouvelle taxe de 7 p. 100, le coût de la restauration va monter d'environ 4 p. 100.

Il reste également le fait que notre industrie est fort concurrentielle. Les constructeurs professionnels doivent constamment faire concurrence à des gens qui construisent à temps partiel. Nous devons donc faire profiter nos consommateurs des épargnes réalisées grâce à cette nouvelle taxe, ne serait-ce que pour survivre. Par contre, les propriétaires vont être encouragés artificiellement à faire affaire avec des escrocs à la petite semaine pour éviter de payer la TPS purement et simplement. Nous devons déjà faire concurrence aux pompiers, aux agents de police, etc., et désormais le propriétaire va être encouragé artificiellement à éviter de payer la taxe. Le gouvernement doit donc tenir compte de ces possibilités d'évitement fiscal, vu qu'il encourage en fait les propriétaires à suivre cette voie.

**M. Thompson:** Un dernier point avant qu'on ne termine. Il est important de noter que ce qui nous intéresse, de toute évidence, c'est d'établir l'impact que la TPS aura sur la clientèle de l'industrie de la construction domiciliaire.

Monsieur le président, il y a toutes sortes d'éléments en conflit et en contradiction qui influent directement sur notre industrie en ce moment. Il est clair que notre industrie est axée sur la main-d'oeuvre et que 40 à 60 p. 100 des coûts de construction ou de restauration sont probablement des coûts de main-d'oeuvre. Dans la région de Toronto et de Vancouver, dans l'attente de l'inflation prévue et de la TPS, les syndicats ont commencé à exiger et à négocier d'énormes augmentations salariales, et nous ignorons encore quelles en seront les répercussions en 1991 et 1992.

Nous avons également constaté une chute spectaculaire des prix dans les principales métropoles. Les prix baissent parce qu'on recommence à construire des logements plus petits, qu'on abandonne les fanfreluches, qu'on renonce à la brique en faveur du parement. L'idée, c'est de construire au plus bas coût possible pour pouvoir l'annoncer dans les journaux. Les prix baissent. Le taux de change a eu des répercussions bizarres sur les coûts du bois de construction, et



[Texte]

a weird effect on lumber, and we use a heck of a lot of lumber in the construction of a house. Nobody can anticipate what lumber prices are likely to be in the next 12 to 18 months. The interest rate scenario is dramatic for us, because we borrow so much money to build houses and develop projects. We do not know what is happening in that area and what impact it will have on housing affordability. There are a number of different government programs in different regions of the country that shelter interest rate increases. There is also the compliance cost of the GST.

These competing factors make it difficult for us at this time to estimate the total impact, but we do know that the GST is not going to increase the price of an average house across Canada by 0.5%. It is going to increase it by 2%, and I would bet the store on it. Thank you.

**The Chairman:** Thank you very much. I think they are going to like you better than the last set of witnesses.

**Mr. Stolp,** by the way, the numbers you were quoting from Finance were from the 9% tax in terms of Finance's estimates. The revised estimates for the 7% show that Finance increased its estimation of the additional cost. You may want to update your numbers on that.

I have a couple of quick questions. First, why do you think there is such a big discrepancy between your numbers and Finance's numbers? How did Finance get it so wrong, if they got it wrong?

**Mr. Thompson:** The difficulty we have is that Finance has refused repeatedly to release their numbers and their calculations to us. The best we were able to get was the comment by Mr. Wilson at the last meeting we had with him, that we appeared to have used old data. We used his data. We used data from CMHC and Stats Can. We appear to have overestimated what amount of the FST will continue on after the tax comes in. That is a difference we have.

**The Chairman:** Finance is making the assumption of a greater FST pass-through, is it? Is that one of the major areas that could account for this discrepancy in numbers?

**Mr. Thompson:** I go back to it again. The point is we do not know, Mr. Chairman, because they have never released the information to us.

**The Chairman:** Finance is saying there is what—4.2% FST in housing? Yes, and you are saying 3.7%.

**Mr. Thompson:** Yes, that is the difference.

**The Chairman:** That would account for a fair amount of it there. That brings me to my second question. What steps are you taking now to try to ensure that there will be as much of an FST pass-through as possible? The witnesses who

[Traduction]

nous utilisons beaucoup de bois pour construire une maison. Personne n'est en mesure de dire ce que coûtera le bois d'ici 12 ou 18 mois. L'évolution des taux d'intérêt est également cruciale pour nous, car nous empruntons énormément pour construire des logements et aménager des terrains. La conjoncture est très incertaine, et nous ignorons l'impact que ces taux auront sur le prix des logements. Il existe un certain nombre de programmes gouvernementaux différents dans des régions différentes du pays, qui compensent pour l'augmentation des taux d'intérêt. Il y a également des coûts d'observation de la TPS.

En raison de tous ces facteurs, nous avons du mal à évaluer l'impact total de la TPS, mais nous savons tout de même qu'elle ne fera pas monter le coût moyen d'une maison au Canada de 0,5, mais de 2 p. 100. Et je serais prêt à parier là-dessus. Je vous remercie.

**Le président:** Je vous remercie. Je pense que vous avez fait une impression plus favorable sur les députés que les témoins qui vous ont précédé.

Monsieur Stolp, permettez-moi de vous signaler que les chiffres que vous avez cités sont basés sur des calculs du ministère des Finances faits en fonction d'une taxe de 9 p. 100. Les nouvelles prévisions relatives à la taxe de 7 p. 100 montrent que le ministère a tenu compte de la différence. Vous pourriez peut-être mettre vos chiffres à jour.

J'ai quelques questions rapides à vous poser. À votre avis, pourquoi existe-t-il un écart énorme entre vos chiffres et ceux du ministère des Finances? Et si le ministère a fait des erreurs, en quoi consistent-elles?

**M. Thompson:** Le ministère des Finances a refusé à plusieurs reprises de nous fournir ses chiffres et ses calculs, et c'est le problème qui se pose. Tout ce que nous a dit M. Wilson, la dernière fois que nous l'avons rencontré, c'est qu'apparemment nous avions utilisé de vieilles données. Mais nous avons utilisé ses données et celles de la SCHL et de Statistique Canada. Apparemment, nous avons surestimé le pourcentage de TFOV qui continuerait à s'appliquer après l'entrée en vigueur de la taxe. C'est une des différences.

**Le président:** Le ministère des Finances part du principe qu'un plus gros pourcentage de la TFOV va profiter aux consommateurs n'est-ce pas? Est-ce que ce n'est pas là la raison principale de cette différence entre vos résultats?

**M. Thompson:** Le fait est, monsieur le président, que nous l'ignorons parce que le ministère a refusé de nous fournir ces informations.

**Le président:** Le ministère des Finances vous donne quoi—4,2 p. 100 de TFOV pour le logement? Et vous, vous proposez 3,7 p. 100?

**M. Thompson:** En effet.

**Le président:** Ça justifie une bonne partie de la différence. J'en viens à ma deuxième question. Quelles mesures avez-vous prises pour vous faire en sorte que la diminution de taxe engendrée par la disparition de la TFOV



[Text]

were here before you said they had written to all their suppliers saying they expected, and in fact they were more or less demanding, that FST be removed. Have you taken similar steps? Have your member companies taken similar steps? Are you putting the heat on your suppliers to make sure that FST is out of there?

• 1020

**Mr. Thompson:** Yes, we are. We have a council within the Canadian Home Builders' Association, which we refer to as the manufacturers' council, which is made up of senior executives of the larger suppliers—Domtar, American Standard, those sorts of people. We have met with them to express our concern over the issue of how much FST will remain around. They have a difficult problem as well, as you have probably heard.

**The Chairman:** What have they told you? Have they made a commitment?

**Mr. Thompson:** They have told us point-blank that any savings that will be achieved in this marketplace because of significant American competition and all of the rest of it will be passed through to us as a builder, as a consumer of their products. Do not hold your breath. I guess time will tell. One of the things that is clearly working in our favour is—

**The Chairman:** Do you agree with Mr. Rodriguez there?

**Mr. Thompson:** Obviously we have some skepticism, since we have never seen their pricing. But the one thing I do know is we are in an environment now in the country where the house-building industry is in the worst slump it has been in since 1981-82. So as a going-in position we are probably going to see they will pass it on. But remember that is only a point in time.

**The Chairman:** So this is a good time to bring in the GST.

**Mr. Thompson:** It looks like it.

**The Chairman:** Finally, on the renovation situation, I think your words were that you are encouraging homeowners to avoid the tax, or something like that. I just want to clarify that. If I am a tradesperson and I want to buy my next vehicle and have it 13.5% cheaper than today, or if I am buying drywall or lumber and I am paying GST in my inputs, if I buy tools and I pay GST on my tools, why would I not register so that I could deduct all that?

**Mr. Thompson:** The main reason for that is in the renovation industry roughly 60% of the cost of doing a renovation is the labour component. So if you are a tail-gater or a fireman or whatever example you want to use, you do not have to self-assess, so you have already significantly beaten Gary, who runs a business as a renovator.

**The Chairman:** But is there not a powerful incentive for me to be able to deduct?

**Mr. Thompson:** No. If he takes his input tax credits he is going to get on the materials he buys—

[Translation]

profite aux consommateurs autant que possible? Les témoins qui vous ont précédé nous ont dit qu'ils avaient écrit à tous leurs fournisseurs pour exiger plus ou moins que la TFV soit supprimée. Avez-vous pris des mesures semblables? Est-ce que les compagnies affiliées à votre association l'ont fait? Est-ce que vous tordez le bras à vos fournisseurs pour vous assurer qu'ils éliminent la TFV?

**M. Thompson:** Oui. L'Association canadienne des constructeurs d'habitations a créé un conseil qu'on appelle le conseil des fabricants, qui est composé des cadres supérieurs des fournisseurs principaux—Domtar, American Standard, par exemple. Nous les avons rencontrés pour discuter du problème que posait pour nous le maintien d'un certain pourcentage de TFV. Vous savez peut-être qu'ils ont eux aussi un problème difficile.

**Le président:** Que vous ont-ils dit? Se sont-ils engagés à quelque chose?

**M. Thompson:** Ils nous ont déclaré carrément qu'en tant que consommateurs de leurs produits, nous bénéficierions de toutes les économies réalisées grâce à la concurrence américaine, entre autres. Enfin, on verra bien. L'une des choses qui jouent nettement en notre faveur est le fait. . .

**Le président:** Êtes-vous d'accord là-dessus avec M. Rodriguez?

**M. Thompson:** Bien entendu, nous restons sceptiques tant que nous n'avons pas vu leurs prix. Par contre, je sais que l'industrie de la construction domiciliaire se trouve dans le pire marasme depuis 1981 et 1982. Au début tout au moins, donc, nous allons probablement en profiter, mais ça ne durera peut-être pas.

**Le président:** Le moment est donc bien choisi d'appliquer la TPS.

**M. Thompson:** Ça m'en a tout l'air.

**Le président:** Pour la question de la restauration, pour reprendre vos termes, vous dites que nous encourageons les propriétaires à éviter la taxe, ou quelque chose de ce genre. Supposez que je travaille dans l'industrie de la construction. Si j'ai envie d'acheter un nouveau véhicule et de payer 13,5 p. 100 de moins qu'aujourd'hui, ou si j'achète du placoplâtre, du bois ou des outils et que je paie la TPS pour mes achats, pourquoi ne ferais-je pas mes achats officiellement pour pouvoir déduire la taxe?

**M. Thompson:** Essentiellement, parce que dans l'industrie de la restauration, 60 p. 100 des coûts sont des coûts de main-d'oeuvre. Et si vous êtes pompier ou autre chose et que vous travaillez à vos moments perdus, vous n'avez pas d'auto cotisation, de sorte que vous êtes déjà beaucoup mieux placé que Gary, qui est restaurateur professionnel.

**Le président:** Le fait qu'on rembourse la TPS n'est-il pas déjà un encouragement important?

**M. Thompson:** Non. Si quelqu'un prend les crédits de taxe sur intrants qu'il va toucher pour ses achats de matériaux. . .

[Texte]

**The Chairman:** He is not going to get input tax credit on the materials if he does not charge GST to the homeowner.

**Mr. Thompson:** That is what I am saying. He walks through that calculation, and says if I am a straightshooter and I play the game this way, here is what it winds up costing me. If I am not, if I go underground and do the renovation and pay the 7% on the material and do not get it back but do not have to self-assess on the labour side, I can come in with a price cheaper than he can. They are already doing it.

**The Chairman:** They cannot deduct now. There are no tax credits now.

**Mr. Thompson:** Do you think these firemen and policemen pay income tax on their earnings? No darn way they pay income tax on their earnings.

**The Chairman:** Do you have an official position as an association? Are you encouraging your members to be registrants?

**Mr. Thompson:** That is right. What we are doing as a sub-strategy to all this is to say it is very important to us that the renovators come out from under the ground. We want to deal with those who are registered renovators. So we have a major program under way now to encourage more and more renovators to become members of the association. October has been proclaimed by the minister as renovation month in this country. And we are doing major consumer advertising that tells the consumer not to deal with a renovator if he is not a registered renovator of our association. So we are taking steps to try to encourage more of them to come into the mainstream.

One of the things I want to make sure gets tabled in this discussion, Mr. Chairman, is this comment about rent. It is a major concern of ours. It is an issue that as a consumer has been sort of swept under the carpet, and I wonder if I could ask John to briefly talk about the rent situation.

**Mr. John Bassel (Second Vice-President, Canadian Home Builders' Association):** First of all, we have extremely low vacancy rates in the largest population centres of this country. The people who live in rental apartments are by and the large the two lowest quintiles of our population with regard to income levels. Although the legislation does say that rents are exempt, the component parts that go into the rent are not exempt. So when we are talking about families who live in an apartment, senior citizens, disadvantaged families, who are paying as much as 50% of their income on rent, and you tell them they are going to have a \$10-a-month increase, that is a major problem for those people.

**The Chairman:** How about the GST credit? Are they not getting money from the government?

**Mr. Bassel:** You mean personally?

**The Chairman:** Yes. Are they not getting cheques every three months from the government?

• 1025

**Mr. Bassel:** They may be, but this is not the only component of their income that the cheque is going to cover.

[Traduction]

**Le président:** Il n'aura pas droit au crédit de taxe sur intrants pour l'achat de matériaux s'il ne facture pas la TPS au propriétaire.

**M. Thompson:** C'est bien ce que je dis. Il fait ses calculs et se dit que s'il joue franc-jeu, cela va lui coûter tant. S'il ne joue pas franc-jeu, s'il travaille au noir, s'il paie les 7 p. 100 sur le coût des matériaux et ne se fait pas rembourser, mais s'il n'a pas d'auto cotisation, il peut faire les travaux à meilleur compte que le professionnel. Cela se fait déjà.

**Le président:** Il n'y a pas de crédit de taxe pour l'instant. Il n'y a donc rien à déduire.

**M. Thompson:** Vous croyez peut-être que ces pompiers et ces agents de police déclarent ces revenus supplémentaires? Vous voulez rire!

**Le président:** Est-ce que votre association a une position officielle? Encouragez-vous vos membres à s'inscrire?

**M. Thompson:** Certainement. Il est très important pour nous que les restaurateurs sortent de l'anonymat. Nous voulons traiter avec les restaurateurs officiels. Nous avons lancé un programme important pour encourager de plus en plus de restaurateurs à faire partie de notre association. Le ministre a déclaré que le mois d'octobre était le mois de la restauration, et nous avons lancé une grosse campagne publicitaire pour encourager le consommateur à ne faire affaire qu'avec des restaurateurs membres de notre association. Nous les encourageons ainsi à sortir de l'ombre.

Monsieur le président, j'aimerais également que l'on discute des loyers car c'est une question qui nous intéresse beaucoup. Or, c'est une question qui a été à toutes fins pratiques ignorée, et je demanderais à John de nous faire brièvement le point de la situation.

**M. John Bassel (deuxième vice-président, Association canadienne des constructeurs d'habitations):** Tout d'abord, il y a le fait que dans les grosses métropolitaines canadiennes, le taux d'inoccupation est extrêmement bas. De façon générale, les locataires d'immeubles tombent dans les deux tranches de revenu les plus basses de la population. Même si la loi précise que les loyers sont exonérés de taxe, les éléments qui le composent ne sont pas exemptés. Nous trouvons ainsi des familles qui vivent en appartement, des personnes âgées, des familles défavorisées, qui dépensent jusqu'à 50 p. 100 de leurs revenus pour se loger. Quand vous leur annoncez une augmentation de 10\$ par mois, cela pose un problème énorme pour eux.

**Le président:** Et les crédits de TPS? Est-ce que le gouvernement ne leur verse pas d'argent?

**M. Bassel:** Vous voulez dire de la main à la main?

**Le président:** Oui. Est-ce qu'ils ne reçoivent pas un chèque du gouvernement tous les trois mois?

**M. Bassel:** Peut-être bien, mais ce n'est pas le seul élément que ce chèque est censé couvrir.



[Text]

**The Chairman:** Yes, but do you not recognize that there is some offsetting of tax?

**Mr. Bassel:** There may be some offsetting things, but they still have to buy clothes and other things. The point is that they are going to be disadvantaged.

**The Chairman:** Why? If they are getting a GST credit that offsets the effects of the tax. . .

**Mr. Rodriguez:** We know how sensitive you are on this issue, Mr. Chairman, but let the witness answer.

**Mr. Bassel:** The other problem is that in new rental construction the economic cost of building these things is going to mean that rents in new private sector buildings will have to be \$50 to \$80 a month more than they presently are, because there are no credits like in the for-sale housing industry for this sector.

We also know that the Government of Canada has made a conscious decision to reduce all funding for non-profit housing and so on. We are in a situation where we are going to have fewer and fewer apartments being chased by more and more people, and notwithstanding rent controls, which may smooth it out for people in certain provinces so the effect will not be right away, the effect will be felt by all of these people eventually. It is just counterproductive. Why are we taking the people who are the most disadvantaged and making them suffer more, and over the long run making them suffer even more? Because the whole effect of this will be cumulative.

**Mr. Rodriguez:** That is the Tory way, brother, the Tory way.

**The Chairman:** I tend to think you are discounting the GST credit, but anyway. . .

**Mr. Bassel:** No, they are—

**Some hon. members:** [Inaudible—Editor].

**Mr. MacLellan:** As you said, it is hard to go to a dance if the other party will not dance or at best keeps stepping on your toes throughout the whole time.

Have you seen this circular the government has sent around, called "Some Straightforward Answers About the Goods and Services Tax, and What It Means To You"? It was an enclosure that was sent to a lot of the homes. Have you seen this?

**Mr. Thompson:** Not yet.

**Mr. MacLellan:** One of the sections says "No impact on housing affordability". I just want to read it to you to get your opinion. It says:

GST will only be charged on newly constructed houses. Under the current system, on average about \$6,000 of federal sales tax is included in the price of a \$150,000 house. Under the GST there will be a special rebate which will ensure that you pay roughly the same amount of tax under the new system as you do now.

Do you agree with that?

[Translation]

**Le président:** Oui, mais ne reconnaissez-vous pas qu'il y a quand même une certaine compensation qui est faite en fonction de la taxe?

**M. Bassel:** Peut-être bien, mais il n'en demeure pas moins qu'ils doivent toujours acheter des vêtements et bien d'autres choses encore. Ils vont être défavorisés, quoi qu'on en dise.

**Le président:** Pourquoi? Puisqu'il est prévu qu'ils obtiennent le crédit au titre de la TPS, qui compense les effets de la taxe. . .

**M. Rodriguez:** Nous savons ce que vous en pensez, monsieur le président, mais permettez au témoin de répondre.

**M. Bassel:** L'autre problème, c'est que dans les immeubles locatifs nouvellement construits, les loyers vont devoir être de 50 à 80\$ de plus par mois parce qu'aucun crédit n'est prévu dans ce cas.

Nous savons aussi que le gouvernement du Canada a décidé de réduire tout le financement destiné aux logements à but non lucratif, et le reste. Il y aura donc de moins en moins d'appartements, que voudront obtenir de plus en plus de gens, et malgré les mesures de contrôle des loyers qu'on instaurera, qui contribueront peut-être à repousser un peu le moment où l'effet se fera sentir pour bien des gens dans certaines provinces, l'effet se fera bel et bien sentir un jour ou l'autre. C'est une mesure tout simplement improductive. Pourquoi cherchons-nous ainsi à faire souffrir encore davantage ceux qui sont le plus défavorisés, et pourquoi prenons-nous le risque de voir la situation empirer encore à long terme davantage pour ces gens? L'effet de la TPS sera cumulatif.

**M. Rodriguez:** C'est comme cela, avec les conservateurs, mon frère, c'est comme cela.

**Le président:** Je pense que vous oubliez le crédit de TPS, mais quoi qu'il en soit. . .

**M. Bassel:** Non, je ne l'oublie pas. . .

**Des voix:** [Inaudible—Éditeur].

**M. MacLellan:** Comme vous l'avez dit, il est difficile de danser avec quelqu'un qui ne veut pas danser ou qui, au mieux, passe la soirée à vous marcher sur les pieds.

Avez-vous vu cette circulaire que le gouvernement a distribué? Elle est intitulée «Quelques réponses directes au sujet de la taxe sur les produits et services, et ce qu'elle signifie pour vous». C'est un encart qui a été distribué dans de nombreux foyers. L'avez-vous vue?

**M. Thompson:** Pas encore.

**M. MacLellan:** L'une des parties de l'encart s'intitule «Aucun effet sur le prix des maisons». Je veux obtenir votre opinion sur ce qu'on y dit. Voici:

La TPS ne sera imposée que sur les maisons nouvellement construites. Dans le régime actuel, il y a en moyenne environ 6,000\$ de taxe de vente fédérale dans le prix d'une maison de 150,000\$. Dans le contexte de l'application de la TPS, il y aura une ristourne spéciale qui fera en sorte que l'on paiera, en gros, le même montant de taxe dans le nouveau régime que celui que l'on paie à l'heure actuelle.

Êtes-vous d'accord?



[Texte]

**Mr. Thompson:** Absolutely not. I alluded to that in my opening remarks on the commitment that we had. I must say that our relationship with the Department of Finance and the minister all through last summer was very instructive and a very good relationship in the development of a measure that would ensure affordability of housing. But we have always had this debate, and to me it is one that would have been very simple to solve: we put up our numbers, he puts up his numbers, and we determine who is right and who is wrong.

**Mr. MacLellan:** Do you not agree that there is very little basis for concluding that, frankly?

**Mr. Thompson:** That is correct. When the GST brochure on the housing sector came out, I think it included the remark that in some parts of Canada it might be as high as a 0.5% increase in the cost of housing. We took great umbrage to that because that was misinformation to the consumer in the marketplace. We held a press conference in Calgary to clarify the exact numbers that could be anticipated in the various sectors of this country, and we stick to those numbers.

**Mr. MacLellan:** Speaking of numbers, you have one number that I would like to challenge. You say that the average house would be \$150,000 and that there will be a 2% increase and that increase will be \$3,000. I would like to suggest to you that regardless of tax, a person's equity in the home is going to be the same. That is not going to change. So what you have is the \$3,000 as part of the mortgaged part that the person is going to have to pay. So if you take that \$3,000 over say a 25-year amortization period, you have a lot more than \$3,000. And this is going to be almost the rule, frankly. What would that be? I do not know if any of you have an amortization table, but—

• 1030

**The Chairman:** Times three.

**Mr. MacLellan:** \$3,000 over 25 years.

**Mr. Thompson:** Roughly three times the amount.

**Mr. MacLellan:** So you are talking \$9,000.

**Mr. Thompson:** We had some serious discussions on that issue last summer with the financial institutions whose original intention was that if the tax was going to be a tax on which there would be a rebate coming back to the consumer, the notion of the chartered banks and the lenders was that they would not lend the tax. In other words, they would treat it as they do land transfer tax in various provinces and require the purchaser to upfront that money. That really scared us. At least we have them now agreeing to include whatever the rate is, whether it is 4.5% or 7%, in the amount being mortgaged. But you are right: it will be mortgaged, and it will be amortized over 20 or 25 years.

**Mr. MacLellan:** So we are talking really in some places of a 6% increase.

There is no GST on resales. Over a period of time when you get the increase in the cost of new homes, do you not think that gradually that will be subjectively factored into the cost of resales?

[Traduction]

**Mr. Thompson:** Absolument pas. J'y ai d'ailleurs fait allusion dans mes observations préliminaires, en parlant de l'engagement que nous avons pris. Je dois dire que nos rapports avec le ministère des Finances et le ministre, pendant tout l'été dernier, ont été très instructifs, et que nous avons travaillé très fort pour trouver une mesure qui permettrait de faire en sorte que les prix de l'habitation demeurent abordables. Mais, c'est un débat qui a toujours existé, et qui serait, selon moi, très simple à régler. Il suffirait tout simplement d'énoncer chacun nos chiffres et de déterminer qui a raison et qui a tort.

**Mr. MacLellan:** Mais, c'est très difficile à établir, pour être franc, n'est-ce pas?

**Mr. Thompson:** C'est juste. Quand la brochure sur le secteur de l'habitation est sortie, je pense qu'elle contenait une observation, où l'on disait que dans certaines parties du Canada, l'augmentation du coût de l'habitation pourrait aller jusqu'à 0,5 p. 100. Cela nous a plutôt choqué, je dirais, parce que c'était de la fausse information que l'on transmettait aux consommateurs. Nous avons donné une conférence de presse, à Calgary, pour préciser les chiffres exacts que l'on prévoit dans les divers secteurs du pays et nous pensons qu'ils sont beaucoup plus proches de la vérité.

**Mr. MacLellan:** À propos de chiffres, il y en a un sur lequel je ne suis pas d'accord. Vous dites que le prix moyen d'une maison est de 150,000\$, et que l'augmentation sera de 2 p. 100, soit 3,000\$. Je sous signale, toutefois, que malgré la taxe, la valeur libérée de l'hypothèque ne bougera pas. Elle ne changera pas. Ce sera donc 3,000\$ que le propriétaire d'une maison devra payer. Mais cette somme de 3,000\$, sur une période d'amortissement de 25 ans, représente beaucoup plus que 3,000\$. Et cette situation sera presque généralisée, pour être franc. À combien cela revient-il? Quelqu'un a-t-il une table d'amortissement?

**Le président:** Multipliez par trois.

**Mr. MacLellan:** Trois mille dollars sur 25 ans.

**Mr. Thompson:** Environ trois fois plus, oui.

**Mr. MacLellan:** Donc, environ 9,000\$.

**Mr. Thompson:** Nous avons eu de sérieuses discussions, l'été dernier, avec les institutions financières, dont l'intention initiale était de ne pas inclure dans l'hypothèque le montant de la taxe, puisqu'il devait faire l'objet d'un remboursement. Autrement dit, on traiterait un peu la TPS comme les droits de cession immobilière qui existent dans certaines provinces, et l'on exigerait que l'acheteur acquitte la taxe au moment de la transaction. Cela nous a vraiment fait peur. Mais nous avons au moins réussi à leur faire accepter d'inclure la taxe à l'hypothèque, quel qu'en soit le taux, 4,5 p. 100 ou 7 p. 100. Mais, vous avez raison. La taxe sera ajoutée à l'hypothèque, et elle sera amortie sur 20 ans ou 25 ans.

**Mr. MacLellan:** Cela équivaut donc, en réalité, à une augmentation de 6 p. 100 dans certains endroits.

Et la TPS ne s'applique pas à la revente. Ne pensez-vous pas qu'avec le temps, progressivement, cette augmentation du prix des nouvelles maisons sera incluse dans le prix de revente?

[Text]

**Mr. Thompson:** Oh, yes.

**Mr. MacLellan:** So the cost of resales themselves will be increased?

**Mr. Thompson:** We always have this relationship between the price of new and existing housing, and over a period of time the existing housing stock will absorb that and the new housing stock will level out. But there will be a period of time when it will be much more advantageous, unfortunately, for the consumer to purchase an existing home rather than a new home. But eventually all houses will have a component of GST in them.

**Mr. MacLellan:** That is a good point.

As Mr. Reardon knows, I am from Cape Breton, so I know the situation that exists. There is going to be an increase in the black market in home renovations, and they are going to be prepared, from people I have talked to throughout the province, to swallow that 7% on materials. This is going to be quite an effect.

How many people in Atlantic Canada or nationally—whatever the figures are—are going to drop out of the home-buying market as a result of this GST? Do you have any figures in your association in that regard?

**Mr. Reardon:** We really have not looked at it from that perspective. We have been trying to work that up. If you look at it from the renovation point of view, it is a \$20 billion industry. I think our industry's figures tell us that the average renovation is about \$10,000, so if you looked at it from that perspective there are about two million households per year that do renovation work. The incentive to avoid that 7% on \$10,000—\$700 per house—could be a lot of money. In terms of how many people will go and opt for the fly-by-nighters, we do not know. It is very open.

**Mr. Taylor (The Battlefords—Meadow Lake):** I understand this morning from an article in one of the newspapers that the Better Business Bureau may be investigating the government on advertising as a result of this material. Would you be willing to share your information with the Better Business Bureau should they decide to investigate the content of this type of advertising?

**Mr. Thompson:** Most definitely. Our calculations that arrive at the numbers we use have been available to anybody who wants them at any time, in fact have been reviewed by other people, and nobody has come back to us yet and said we have made an incorrect calculation.

**Mr. Taylor:** You have been lobbying for some time on the GST. I live in northwest Saskatchewan, one of the prairie areas that was referred to earlier. New home construction has not been good in our area for some time, and the expectations are that it will not be good for some time to come.

[Translation]

**M. Thompson:** Oh, oui!

**M. MacLellan:** Donc, le prix des maisons à la revente augmentera lui aussi?

**M. Thompson:** Oui, il y a toujours ce rapport qui s'établit entre le prix des nouvelles maisons et celui des maisons existantes, mais au bout d'un certain temps, le prix des maisons existantes se rajustera à celui des nouvelles maisons. Toutefois, pendant un certain temps, il sera beaucoup plus avantageux, malheureusement, d'acheter une maison existante qu'une nouvelle maison. Mais, éventuellement, il viendra un temps où toutes les maisons comporteront un certain élément de TPS dans leur prix.

**M. MacLellan:** C'est une observation intéressante.

Comme le sait M. Reardon, je viens du Cap-Breton. Je connais donc la situation dans cette région. On prévoit que le marché noir prendra de l'ampleur dans le secteur de la rénovation domiciliaire, et selon ce que plusieurs personnes m'ont dit, dans toute la province, on est prêt à absorber cette augmentation de 7 p. 100 des matériaux. L'effet sera très important.

Combien de gens dans la région de l'Atlantique, ou à l'échelle nationale—quels que soient les chiffres—vont changer d'idée au sujet de l'achat d'une maison en raison de la TPS? Avez-vous des chiffres là-dessus?

**M. Reardon:** Nous n'avons vraiment pas examiné cette question sous cet angle. Le secteur de la rénovation représente une activité de 20 milliards de dollars. Les chiffres que nous possédons indiquent que la rénovation moyenne s'élève à environ 10,000\$. Vu sous cet angle, cela signifie qu'il y a environ deux millions de foyers qui effectuent des travaux de rénovation par année. Éviter cette taxe de 7 p. 100 sur 10,000\$—un montant de 700\$—peut représenter beaucoup d'argent. De là à savoir combien de gens auront recours à des travailleurs au noir, c'est une autre affaire. Toutes les hypothèses sont permises.

**M. Taylor (The Battlefords—Meadow Lake):** Il y a un article de journal dans lequel on dit, ce matin, que le *Better Business Bureau* pourrait entreprendre une enquête au sujet de cette publicité du gouvernement. Consentiriez-vous à remettre les renseignements que vous possédez au *Better Business Bureau* s'il décidait d'enquêter sur le contenu de ces documents publicitaires?

**M. Thompson:** Bien sûr. Les calculs que nous avons faits pour arriver aux chiffres que nous utilisons sont disponibles pour tous ceux qui veulent les voir. Il y a d'ailleurs certaines personnes qui les ont examinés, et personne ne nous a dit, jusqu'à maintenant, que nous nous étions trompés.

**M. Taylor:** Il y a déjà un certain temps que vous faites des pressions contre la TPS. Je viens du nord-ouest de la Saskatchewan, l'une des régions des Prairies à laquelle on a fait allusion plus tôt. Il y a déjà pas mal de temps que la construction de maisons neuves est en crise dans cette région, et l'on estime que cette situation n'est sûrement pas sur le point de se redresser.



## [Texte]

Prior to the last election my brother was a director of the Saskatchewan Homebuilders Association. Before the election, before the GST was brought in, he was lobbying me hard about GST not being good for the homebuilding industry. I assume he was not doing that just on his own, that the industry itself was discussing this issue, and had been doing so prior to the last election.

You have told us that the government will not release figures, but has the government ignored your representations? Has it failed you?

• 1035

**Mr. Thompson:** Actually, as I said, our relationship with the Minister of Finance and the Department of Finance has been a very good one. We first raised our concerns two years ago in writing to the minister and told him that while we supported tax reform, we did not want to throw out an old system that was complex and difficult to deal with and bring in one that wound up harming the consumers of housing in this country. That was never our intent. The early indications we received from the Minister of Finance, which are included in letters you have in the briefing book, indicated that they shared those concerns. Their concern was that when the GST came in, it would not affect housing affordability in this country. It was their intention to collect as much money from our industry before GST as after GST.

Our argument is that this is not the direction it wound up going in. They will collect significantly more tax from our industry than they did prior to GST, and those they are going to be collecting it from are at the threshold of affordability, the Canadians we are most concerned about.

I just returned from Saskatchewan, and they have a very serious problem. You have this compaction in margins when you build housing, and I can tell you that in Saskatchewan all the stretch is totally out. Any builder building a house there is working for wages; there is no such thing as profit. In a Saskatchewan environment, there will be a full pass-through of the GST. There will be no opportunity to sort of reduce the amount to try to be more competitive. They are at the bone already. You could draw the conclusion, therefore, that the impact will be greater in areas like Saskatchewan than it would be in Vancouver, Toronto or Montreal.

**Mr. Taylor:** If they are still there to provide the building services next year.

**Mr. Thompson:** Yes, that is correct.

**Mr. Taylor:** We have been talking about that average \$150,000 house. When it is sold, that is just the price of construction. That is not your developer's fees, landscaping fees, land registry fees, or lawyer's fees that are involved in the transaction—or is it? Those are all fees that are also subject to the GST that have not been subject before.

## [Traduction]

Avant les dernières élections, mon frère était directeur de l'Association des constructeurs d'habitations de la Saskatchewan. Avant les élections, avant l'adoption de la TPS, il me disait à quel point la TPS allait nuire au secteur de l'habitation. Je suppose que ce n'était pas uniquement en son nom personnel, qu'un peu tout le monde en discutait dans son domaine, et que cela avait débuté avant les dernières élections.

Vous nous avez dit que le gouvernement ne veut pas vous communiquer certains chiffres, mais a-t-on ignoré les représentations que vous avez faites?

**M. Thompson:** En réalité, comme je l'ai déjà dit, nos rapports avec le ministre des Finances et avec le ministère des Finances ont été excellents. La première fois que nous avons fait connaître nos préoccupations au ministre, c'était il y a deux ans. Nous lui avons fait savoir par écrit que malgré que nous voyions d'un bon oeil une réforme de la fiscalité, nous ne voulions pas qu'on se débarrasse d'un ancien système qui était complexe et difficile à administrer pour le remplacer par un autre qui serait désavantageux pour les acheteurs de maisons au Canada. Nous nous sommes toujours élevés contre cela. Les premières réponses que nous avons obtenues du ministre des Finances, que vous pouvez retrouver dans les lettres qui font partie du manuel d'information que nous avons réuni, indiquaient que les gens du ministère étaient du même avis que nous. On ne voulait pas que la TPS rende le prix des maisons inabordable au Canada. L'intention était de percevoir autant d'argent qu'avant au moyen de la TPS, ni plus ni moins.

Mais les choses ont pris une toute autre tournure. Le gouvernement récoltera désormais beaucoup plus de taxe dans notre secteur qu'il ne le faisait avant l'instauration de la TPS, et ceci touchera surtout ceux dont les revenus se situent à la limite de ce qui est nécessaire pour acheter une maison, les Canadiens pour lesquels nous nous inquiétons le plus.

Je reviens tout juste de la Saskatchewan, et j'ai constaté que le problème y est très grave. Les marges sont très réduites quand on construit des maisons, et je peux vous affirmer qu'en Saskatchewan, il n'y a plus de jeu. Tous les constructeurs ne cherchent qu'à payer leurs salaires; il n'est absolument pas question de bénéfices. En Saskatchewan, on peut être certain que la TPS sera ajoutée en totalité au prix des maisons. Il est impossible que l'on puisse réduire quoi que ce soit pour essayer d'être plus concurrentiel. Les constructeurs ont déjà coupé tout ce qu'ils pouvaient. On peut donc facilement conclure que l'effet de la TPS sera plus important dans des régions comme la Saskatchewan, que dans d'autres comme Vancouver, Toronto ou Montréal.

**M. Taylor:** S'il reste des constructeurs pour construire des maisons l'année prochaine.

**M. Thompson:** Oui, en effet.

**M. Taylor:** Vous disiez tout à l'heure que 150,000\$ était le prix moyen d'une maison. Mais, cela n'est que le coût de la construction. Ce prix ne comprend pas les frais du promoteur, les frais de l'aménagement paysager, les frais d'enregistrement ou les honoraires du notaire, qui font partie de l'achat d'une maison, n'est-ce pas? Ce sont tous des frais qui seront désormais assujettis à la TPS, et qui ne l'étaient pas avant.



[Text]

**Mr. Thompson:** The legal fees are not included in the \$150,000.

**Mr. Taylor:** Are there such things as developer's fees that are added to that, or commissions?

**Mr. Thompson:** No, they would be included in that \$150,000. The municipal lot levies and other taxes are in that \$150,000.

**Mr. Taylor:** Thank you.

**Mr. Bassel:** Could I make one comment before we close off? In many of the large urban centres of this country—Toronto, for instance—we have as many as 40,000 families on waiting lists for some sort of housing. We have homeless; we have other people who are paying too much for their accommodation. Any move by GST to reduce the affordability of housing—I think it is clear that it does—will mean that these people will not be able to get accommodation. It will mean that the people who are in existing accommodation who might be able to afford Henry's or Gord's houses will not be able to afford them. Therefore, they will stay there. We are creating a real poverty problem in this country.

**M. Fontaine:** Ma question s'adresse à M. Thompson. Vous avez dit il y a quelques minutes que la mise en place de la TPS allait favoriser le marché noir d'une certaine façon. Comme les gens ne voudront pas appliquer la TPS sur la main-d'œuvre, ils feront des affaires au marché noir, dites-vous.

Le marché noir est-il réellement causé par la TPS? N'est-il pas plutôt causé par la situation monopolistique que vous, les entrepreneurs en construction, en collaboration plus ou moins complaisante avec les grands syndicats, avez créée? Vous vous êtes créé une situation monopolistique et vous avez, avec votre lobby fort auprès des différents gouvernements provinciaux, fait en sorte qu'il y ait des lois très restrictives, dans le domaine de la construction, sur l'entrée de jeunes travailleurs habiles. Vous appuyez toujours les lois qui empêchent une plus grande offre d'ouvriers spécialisés.

Par exemple, dans la province de Québec, on est obligé de faire appel à un ouvrier de la construction ne serait-ce que pour changer une serrure de porte; cela coûte de 36\$ à 40\$ l'heure. Il faut gagner un très bon salaire pour être capable de payer ces gens-là. Pourquoi ne laisserait-on pas jouer un peu plus les lois du marché au niveau de la main-d'œuvre? Au niveau des produits qui entrent dans vos différents services, les lois du marché sont respectées. Au niveau de la main-d'œuvre, vos associations respectent de moins en moins les lois du marché. À mon avis, c'est ce qui a la plus grande incidence sur les prix pour les consommateurs. Quelle est votre position sur cette question-là?

**Mr. Thompson:** Thank you, sir. I wish I could respond to you in *français*, but I would not get the point across as well.

**Mr. Fontaine:** No problem. You can use English if you want.

**Mr. Thompson:** You raise a good question. The issue of underground market we were referring to applies only, in our estimation, to the renovations sector, not to the new home building industry, although there are some individuals who do

[Translation]

**M. Thompson:** Les honoraires du notaire ne sont pas compris.

**M. Taylor:** Et qu'en est-il des frais du promoteur ou des commissions?

**M. Thompson:** Non, tous ces frais sont inclus dans le prix de 150,000\$. Il en est de même des taxes municipales et des autres taxes.

**M. Taylor:** Merci.

**M. Bassel:** Puis-je faire une autre observation avant de terminer? Dans plusieurs des grands centres urbains du Canada—comme Toronto, par exemple—nous avons des listes de 40,000 familles qui espèrent trouver un logement quelconque. Nous avons des sans-abri; il y a un grand nombre de gens qui payent trop cher pour se loger. La TPS va réduire encore davantage l'abordabilité du logement—ce qui me paraît plutôt clair—ce qui signifie que ces gens ne pourront pas trouver un logement. Ceux qui habitent déjà dans certains genres de logement ne pourront peut-être plus se le permettre. Nous sommes en train de créer un véritable problème de pauvreté au Canada.

**M. Fontaine:** My question is for Mr. Thompson. A few minutes ago, you said that the implementation of the GST will encourage the black market in a certain way. Because people will refuse to pay GST on manpower, they will hire fly-by-nighters, as you said.

But is the GST really a cause of the black market? Is it not rather a situation that is due to a monopoly that you have created, the building contractors in co-operation, more or less, with the big unions? You have created a monopolistic situation and with your strong lobby with the different provincial governments, you have brought about very restrictive legislation in the construction industry on the acceptance of young qualified workers. You are always favorable to legislation that prevents a greater supply of specialized workers.

For instance, in the province of Quebec, you have to call a construction worker to change a door lock; it costs \$36 to \$40 an hour. You have to have a very good salary to afford those prices. Why do we not leave it a little more to the conditions of the market? This is the case for the products that you use for your various services. But as far as the manpower is concerned, your associations are keeping a very firm grip on that. I think this is the element that has the most effect on the prices for the consumers. What is your position on that?

**M. Thompson:** Merci, monsieur. Je voudrais bien pouvoir vous répondre en *français*, mais je craindrais que ma réponse ne soit pas aussi complète qu'en anglais.

**M. Fontaine:** Cela ne pose aucune difficulté. Vous pouvez le faire en anglais si vous le préférez.

**M. Thompson:** Vous soulevez une bonne question. Le marché noir auquel nous faisons allusion existe uniquement, selon nous, dans le secteur de la rénovation, et pas dans celui de la construction des nouvelles maisons, malgré qu'il y ait

## [Texte]

skirt the system by building one house and selling it to somebody. It is a very small number relative to the total number of houses that are built, so our comments were directed in that area primarily to the renovation sector.

• 1040

On the labour cost issue, Quebec's labour relations with the house-building industry are unique. The majority of home builders in this country do not employ, believe it or not, unionized labour. Unionized labour is very prevalent in the province of Quebec and it is very prevalent in the city of Toronto, but it is almost non-existent in the rest of the country. Having said that, the wage settlements achieved in Quebec and in the Toronto area do have a tendency to set a bit of a mark in some of the more vibrant areas. I could have situations where I am paying \$30 an hour to a carpenter and Gary might be paying only \$10 in Newfoundland. I believe that is the case.

I think one of the things on the high wage rates that has to be remembered about our industry is that when you hear about a plumber making \$29 an hour or what have you, he probably works on average only about six or seven months a year, so his total income on an annualized basis is not quite as dramatic as it might look on the surface.

As far as blocking people from the industry is concerned, there is tight control on entry into the industry in the province of Quebec, but not elsewhere. We struggle like heck to find people to work in our industry all across the country. It is a serious problem attracting young people and getting them trained through apprenticeship programs in most areas of the country. Does that answer your question, sir?

**M. Fontaine:** Cela répond à ma question partiellement. Merci beaucoup.

**Mr. MacLellan:** On the 40,000 who are waiting for housing, is this in the Toronto area alone?

**Mr. Bassel:** It is in the greater Toronto area, which takes care of more than Toronto.

**Mr. MacLellan:** Are these registered? How do you—

**Mr. Bassel:** They are registered with the local housing authorities. These are Province of Ontario figures. They are not—

**Mr. MacLellan:** On the amount of the renovations, did you say that is a \$20 billion—

**Mr. Thompson:** Yes, it is \$20 billion.

**Mr. MacLellan:** You say that the average cost of renovations runs to about \$10,000.

**Mr. Thompson:** That is correct.

**Mr. MacLellan:** You had another figure. I missed that.

**Mr. Thompson:** In the renovation business, about 60% of the renovation work is labour, which is an important number.

## [Traduction]

bien quelques particuliers qui contournent le système en construisant une maison qu'ils vendent à quelqu'un d'autre. Mais cela n'est rien comparativement au nombre de maisons qui sont construites. Cette observation touchait donc directement et avant tout le secteur de la rénovation.

Au sujet des coûts de la main-d'oeuvre, la situation au Québec dans le secteur de la construction est unique. Croyez-le ou non, la majorité des constructeurs d'habitation au Canada n'a pas recours à une main-d'oeuvre syndiquée. La situation est bien différente dans la province de Québec et dans la région de Toronto, mais dans le reste du pays, la plupart du temps, les ouvriers ne sont pas syndiqués. Cela dit, les taux horaires que l'on accepte de verser au Québec et à Toronto ont tendance à servir de point de repère dans certaines des régions où l'activité est plutôt importante. Il arrive parfois que je doive payer un charpentier 30\$ l'heure, et que Gary puisse embaucher le même genre d'ouvrier pour seulement 10\$ l'heure à Terre-Neuve. Je pense que c'est la réalité.

À propos des taux horaires élevés qui sont payés dans les industries, il y a une précision que je voudrais apporter, à savoir que le plombier qui fait 29\$ l'heure ne travaille probablement en moyenne qu'environ six ou sept mois par année. Sur une base annuelle, son revenu n'est peut-être pas aussi exorbitant qu'il en a l'air.

Pour ce qui est d'empêcher les travailleurs d'être reconnus dans le secteur de la construction, il y a en effet un contrôle très serré à cet égard dans la province de Québec, mais pas ailleurs. Nous ne savons plus quoi faire pour trouver des travailleurs compétents dans tout le pays. Nous avons beaucoup de difficultés à attirer les jeunes et à les former dans la plupart des régions du pays. Cela répond-il à votre question?

**Mr. Fontaine:** Partly, yes. Thank you very much.

**M. MacLellan:** Ces 40,000 personnes qui attendent un logement, est-ce seulement dans la région de Toronto?

**M. Bassel:** Dans la région métropolitaine de Toronto, oui, ce qui comprend Toronto même et les environs.

**M. MacLellan:** Ces personnes sont-elles enregistrées? Comment...

**M. Bassel:** Auprès des autorités locales, oui. C'est un chiffre qui provient du gouvernement ontarien. Il n'est pas...

**M. MacLellan:** Au sujet des renovations, vous avez bien dit qu'il s'agissait de 20 milliards de dollars...

**M. Thompson:** Oui, 20 milliards de dollars.

**M. MacLellan:** Et, en moyenne, les renovations s'élèvent à environ 10,000\$.

**M. Thompson:** C'est juste.

**M. MacLellan:** Vous avez aussi donné un autre chiffre. Je l'ai manqué.

**M. Thompson:** Oui, dans le domaine de la rénovation, la main-d'oeuvre représente environ 60 p. 100 du coût des travaux, ce qui est une proportion plutôt importante.



[Text]

**Mr. Taylor:** As home builders, you are consumers of products that have the FTA in them. Pretty well the component of your finished product that does not have FTA in it now is the labour. If you buy eaves-troughs to install on a house, there is FTA in it. If you buy a furnace to install in the house, there is FTA in it. You have paid that. You have written the cheque.

**Mr. Thompson:** There is FST. We get a little confused sometimes with these, but there is FST and MST. The guy who comes in to do the final lot grading of the site, for instance, has paid a manufacturers sales tax on his bulldozer or on his front-end loader. Obviously that is factored into the cost of doing the construction.

The two key areas where we do not pay tax today are, first of all, the land. That is where the GST gets off track. Why we ever decided to tax land I will never understand. Anyway, land is the biggest one, and labour is the next one, you are right.

• 1045

**Mr. Taylor:** When it comes to thinking about a consumer information office, to provide consumers with information on whether or not they are getting a good deal on a product because the FST-MST has been removed, given your frustration with figures from the Department of Finance, do you think a consumer information office would really do any good?

**Mr. Thompson:** It would do a lot of good if it had the correct information. Arriving at an exact number for the amount of FST currently in the house is not an easy task. Parts of it are easy. It is just a matter of getting out an adding machine and adding up the tax on your invoices. But then there is another part of it where some reasonable assumptions have to be made relative to how much tax is there.

I am not saying Finance have their heads in the sand on this, but if a number could be arrived at that both of us, industry and the government, agreed to, that would seem to be helpful. But in the end analysis, when somebody goes to buy a house, we are not a manufacturer—we take a whole pile of manufactured products and put them together and call them a house—we are a cash register. We are the point of sale. The only thing I am doing with my consumer is telling him the house is \$200,000, and because it is your principal residence your tax is 4.5%, so the house is sold for \$209,000. That is not so complicated. But trying to get information to the consumer to say how much of that \$200,000 house was tax and how much was not tax would be very hard to do.

**Mr. Lee (Scarborough—Rouge River):** Soon we will be into a phase of renewal of negotiations with the federal government and the provinces on participation in the co-op and not-for-profit housing field. I do not think anybody really knows where that is headed, but I note in your submission you feel the private-sector portion of the industry that builds the more affordable and not-for-profit housing may suffer an unfair advantage in competitiveness as a result of the way the

[Translation]

**M. Taylor:** En tant que constructeur d'habitations, vous consommez des produits qui comportent déjà un certain élément de TVF. Le seul élément qui est libre de taxe est probablement la main-d'oeuvre. Les gouttières, que vous achetez, comportent aussi un pourcentage de TVF. Et c'est le cas aussi de la chaudière que vous devez installer dans une maison. Vous avez acquitté la taxe. Elle est comprise dans le prix que vous avez payé.

**M. Thompson:** Oui, vous avez raison. Et celui qui vient niveler le terrain à la fin de la construction, par exemple, a versé un certain montant de taxe sur les ventes des fabricants à l'achat de son butoir ou de la machine qu'il utilise. Cette taxe fait évidemment partie intégrante du coût de la construction.

Il y a en effet deux éléments importants sur lesquels nous ne payons pas de taxe à l'heure actuelle. Il y a premièrement le terrain. Et la TPS s'appliquera dorénavant au prix des terrains. Je n'arriverai jamais à comprendre pourquoi on en a décidé ainsi. Quoi qu'il en soit, le terrain est l'élément le plus important, et il y a ensuite la main-d'oeuvre, vous avez raison.

**M. Taylor:** À propos du Bureau d'informations des consommateurs, qui est censé pouvoir dire aux consommateurs s'ils ont bénéficié de l'économie de la TVF qui a été éliminée, compte tenu de votre frustration à l'égard des chiffres qu'a fournis le ministère des Finances, pensez-vous que ce Bureau sera vraiment utile?

**M. Thompson:** Si l'information qu'il possède est juste, je dirais que oui. Mais il n'est pas facile de déterminer à l'heure actuelle la proportion de TVF qu'il peut y avoir dans le prix d'une maison. Pour certains éléments, la tâche est facile. Il suffit tout simplement d'additionner les montants de taxe qui apparaissent sur les factures. Mais ce n'est pas toujours aussi facile que cela. Pour certains éléments, il faut faire des hypothèses qui paraissent raisonnables relativement à la taxe qui a été payée.

Sans prétendre forcément que le ministère des finances joue à l'autruche, si nous pouvions nous entendre sur un chiffre, ce pourrait être utile. Mais en dernière analyse, nous ne sommes pas un fabricant—nous prenons un grand nombre de produits fabriqués, que nous mettons ensemble et que nous appelons en bout de course une maison—nous sommes une caisse enregistreuse, en quelque sorte. Nous sommes le dernier maillon de la chaîne, le détaillant. Je dis tout simplement à mon client que la maison vaut 200,000\$, et puisque ce sera sa résidence principale, la taxe à payer sera de 4,5 p. 100. Le prix final est donc de 209,000\$. Ce n'est pas tellement compliqué. Mais lui dire quelle proportion de taxe il y a dans sa maison de 200,000\$, c'est une toute autre affaire.

**M. Lee (Scarborough—Rouge River):** D'ici peu, les négociations reprendront entre le gouvernement fédéral et les provinces au sujet de la participation dans le domaine du logement coopératif et des logements à but non lucratif. Je ne pense pas que qui ce soit puisse vraiment dire à l'avance à quoi aboutiront ces négociations, mais je note, dans votre mémoire, que vous pensez que les entreprises privées qui construisent ces habitations à but non lucratif plus abordable



[Texte]

federal government plans to rebate the GST to the non-profit sector. I would like to voice a concern that the two things happening at once may put a squeeze on the generation from the private sector of more affordable and not-for-profit housing. I wonder if you would like to comment on that, looking down the road six months, a year, or two years.

**Mr. Thompson:** First of all, it should be noted that builders build all the housing, whether it be profit or non-profit.

John, do you want to handle that? You do a lot of non-profit.

**Mr. Bassel:** Part of our operation is the building of projects for the non-profit housing sector. Obviously their lobby worked better than ours did.

The fact of the matter is that notwithstanding any savings they get in the construction, the cost to the taxpayer of building this product is still intensely higher than the private sector involvement in the same sort of product. I do not want to go into a long discourse on that, but there would be unfair competition, if you can call it competition. The fact is that there is a need for a certain amount of non-profit housing, but it has to be properly targeted.

One of the things that would give us a lot of comfort, though, would be if you could get, Mr. Chairman, the calculations by the Department of Finance I think you referred to at the beginning of this. Why can we not have them, or why are they different from ours? We do not know why they are different. If we could have access to those, along with this committee, it might help us understand better where they are coming from.

I understand Revenue Canada is redoing the calculations. I am sure there has been some input by CMHC and Statistics Canada. I wonder if that could be shared with us so we could properly and better run our own affairs and possibly come to some different conclusions from the ones we have now.

**The Chairman:** Next week we have the Finance Minister, the minister responsible for CMHC, and the Minister of National Revenue appearing before this committee. I am sure if I do not remember to ask those questions other hon. members will. So we will ask the questions for you and see if we can get the figures.

• 1050

**Mr. Bassel:** If we could have access to their calculations it would give us a lot of help.

**The Chairman:** Gentlemen, I have one final question for you. The real estate market is very sensitive to supply and demand, and at the moment, certainly in the resale market, supply is swamping demand, and therefore there has been some downward pressure on prices. If we have a weak economy in 1991, if we are not able to achieve lower interest rates, the industry, as your testimony has indicated, will probably be in a slump or a slow phase or a slow growth, or even a decline. Given that, where there will be a very soft demand, do you think it is reasonable that the price of new housing is going to go up because of the GST?

[Traduction]

peuvent bénéficier d'un avantage injuste compte tenu de la façon dont le gouvernement fédéral prévoit de rembourser la TPS aux groupes à but non lucratif. Le secteur privé ne pourra peut-être plus aussi facilement construire des logements à prix abordable et à but non lucratif. Comment voyez-vous les choses dans six mois, dans un an ou dans deux ans?

**M. Thompson:** Il y a premièrement un facteur qu'il ne faut pas oublier, à savoir que toutes les habitations sont construites par des constructeurs, autant les logements à but lucratif que les logements à but non lucratif.

John, voulez-vous répondre à cette question? Vous construisez beaucoup de logements à but non lucratif.

**M. Bassel:** Oui, vous avez raison. Leur groupe de pression devait être meilleur que le nôtre.

Quelle que soit l'économie que l'on réalise, le coût de la construction d'un tel produit pour le contribuable est toujours plus élevé que pour une entreprise du secteur privé. Je ne veux pas m'embarquer dans un long débat là-dessus, mais la concurrence serait injuste, si l'on pouvait parler de concurrence. Il est indéniable qu'il existe un certain besoin de logements à but non lucratif, mais ils doivent être bien circonscrits.

Monsieur le président, si vous pouviez mettre la main sur les calculs et les chiffres du ministère des Finances auxquels vous faisiez allusion au début, ce pourrait être très utile. Pourquoi ne peut-on pas les obtenir? Pourquoi sont-ils différents des nôtres? Nous ne le savons pas. Si nous pouvions les obtenir, en même temps que le Comité, ils pourraient peut-être nous aider à mieux comprendre de quoi il retourne.

Je pense que les fonctionnaires de Revenu Canada ont entrepris de refaire leurs calculs. Je suis persuadé que la SCHL et Statistiques Canada leur ont fourni quelques données pertinentes. Je me demande si nous ne pourrions pas nous aussi les obtenir, de manière à ce que nous puissions rajuster nos calculs et aboutir aussi, peut-être, à d'autres conclusions.

**Le président:** La semaine prochaine, nous devons recevoir au Comité le ministre des Finances, le ministre chargé de la SCHL et le ministre du Revenu national. Si j'oublie de poser ces questions, je suis persuadé que d'autres membres du Comité le feront. Nous allons donc poser ces questions, et nous verrons s'il est possible d'obtenir les chiffres.

**M. Bassel:** Si nous pouvions obtenir les calculs qu'ils ont effectués, ça serait très utile.

**Le président:** Messieurs, j'ai une dernière question à vous poser. Le marché de l'immobilier est très sensible à l'offre et à la demande et, à l'heure actuelle, on ne peut douter que dans le marché de la revente, l'offre est beaucoup plus forte que la demande, ce qui a fait diminuer les prix dans une certaine mesure. Si l'économie est faible en 1991, si nous n'arrivons pas à réduire les taux d'intérêt, votre secteur, comme vous l'avez indiqué dans votre témoignage, subira probablement un certain ralentissement ou même un déclin. Compte tenu que la demande sera donc très faible, est-il raisonnable de penser que le prix des maisons neuves augmentera en raison de la TPS?

[Text]

**Mr. Thompson:** I would think I would answer that question as I said before: that whole assumption is a point-in-time assumption. If we continue to remain in the slump we are currently in, I think what you will see in some of the major urban centres, like Montreal and Toronto and Vancouver, is they may not go up as much as they might in a more buoyant economy. In other words, builders will find a way to cut another few bucks here, cut another few bucks there, eliminate the fancy doors on the bathroom, or whatever, to keep the price down to absorb the tax. In areas like Saskatchewan, Manitoba, the Maritimes, a lot of northern Quebec, and parts of British Columbia, they do not have that stretch.

**The Chairman:** So it may be possible that the GST is not passed along fully to consumers, that it may have to be absorbed, or a portion of it, by builders.

**Mr. Thompson:** In those areas there is no room for absorption. But in the bigger areas there may be some room for some absorption, at a point in time. But once the market turns around again and the interest rates come down and the demand for housing increases, your 4.5% is there. As I said before, it is a cash register transaction for us.

We are having a significant amount of difficulty too, as you know, with this whole issue of whether to levy the 4.5% or the 7%. That might be something you might want to talk to the minister about as well, because we are being asked. What we tried to do, Mr. Chairman, was to make sure there was a system in place where the consumer would not have to wait for a cheque to come back from Revenue Canada.

**The Chairman:** That has been addressed.

**Mr. Thompson:** That was our issue, and the industry won on that. We were fighting for the consumer there. But what has now happened is the tide has been turned on us. As builders we are now being held liable if the consumer lies to us and says it is his principal residence, but in fact he is buying it to flip it. If Revenue Canada cannot get the money from the ultimate purchaser, we as the builder are going to be liable for that increased amount of tax. I think that is very unfair for us as an industry that started out trying to help the consumer. That might be a point you may want to raise as well with the minister.

**The Chairman:** We will do that.

**Mr. Thompson:** It is under negotiation at Revenue Canada now, but that is the current position.

**The Chairman:** Gentlemen, thank you again. We appreciate your taking the time to appear here.

[Translation]

**M. Thompson:** Comme je l'ai dit plus tôt, tout dépend de la situation qui prévaudra à un moment ou à un autre. Si l'activité demeure au ralenti, comme c'est le cas à l'heure actuelle, je pense que le prix des maisons n'augmentera peut-être pas autant qu'il aurait pu augmenter dans une économie plus effervescente, dans des grands urbains, comme Montréal, Toronto et Vancouver. Autrement dit, les constructeurs parviendront à économiser encore quelques dollars en coupant ici et là, en remplaçant par des portes ordinaires les belles portes des salles de bain, ou par d'autres moyens, pour absorber la taxe et éviter d'augmenter le prix de la maison. Mais dans des régions comme la Saskatchewan, le Manitoba, les Maritimes, de nombreuses parties du nord du Québec et de la Colombie-Britannique, les constructeurs n'ont plus de marge de manœuvre.

**Le président:** Il peut donc arriver que les constructeurs ne puissent pas faire passer complètement la TPS aux consommateurs, et qu'ils soient obligés de l'absorber, ou d'en absorber une partie, en tout cas.

**M. Thompson:** Dans ces régions, les constructeurs ne peuvent pas se le permettre. Mais dans les régions plus importantes, par contre, la situation peut être différente de temps à autre. Mais lorsque le marché reprendra, que les taux d'intérêt diminueront et que la demande augmentera, cette augmentera de 4,5 p. 100 sera bel et bien une réalité. Comme je le disais plus tôt, pour nous, cela revient à une opération de caisse enregistreuse.

Comme vous le savez, nous ne savons trop que faire. Faut-il prélever 4,5 p. 100 ou 7 p. 100 sur le prix de la maison? Ce serait peut-être une question à poser au ministre, parce qu'on nous le demande souvent. Monsieur le président, nous avons essayé de faire en sorte que le consommateur n'ait pas à attendre un chèque de Revenu Canada.

**Le président:** C'est une question qui a été réglée.

**M. Thompson:** Cela faisait partie de nos revendications, et nous avons eu gain de cause. Nous défendions les intérêts du consommateur à ce moment-là. La situation s'est maintenant retournée contre nous. En tant que constructeurs, c'est nous qui sommes maintenant responsables si le consommateur nous ment en nous disant qu'il s'agit de sa résidence principale, alors qu'il a en réalité l'intention de la vendre immédiatement à quelqu'un d'autre. Si Revenu Canada ne parvient pas à mettre la main sur l'argent que devait payer le véritable acheteur, c'est nous, en tant que constructeur, qui serons responsables. Je trouve cela vraiment injuste, nous qui avons entrepris tout cela pour aider le consommateur. Ce serait peut-être aussi un point que vous pourriez faire valoir au ministre.

**Le président:** Nous ne lui signalerons.

**M. Thompson:** La chose fait l'objet de négociations à l'heure actuelle à Revenu Canada, mais c'est la position qui est adoptée pour l'instant.

**Le président:** Messieurs, je vous remercie encore une fois. Nous remercions du temps que vous avez consenti à nous accorder.

[*Texte*]

**Mr. Thompson:** Thank you.

**The Chairman:** This committee stands adjourned until Monday at 3.30 p.m.

[*Traduction*]

**M. Thompson:** Merci.

**Le président:** La séance est levée jusqu'à lundi 15h30.



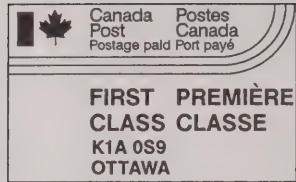












If undelivered, return COVER ONLY to:  
Canadian Government Publishing Centre,  
Supply and Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:  
Centre d'édition du gouvernement du Canada,  
Approvisionnement et Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

---

#### WITNESSES

*From UNITEL Communications Inc.:*

Pierre Lamarche, Vice President, Governmental Matters;

Len Vernon, Vice President, Finance and Administration.

*From the Canadian Home Builders' Association:*

Gordon Thompson, President;

Gary Reardon, First Vice-President;

John Bassel, Second Vice-President;

Henry Stolp, Second Vice-President.

---

#### TÉMOINS

*De UNITEL Communications Inc.:*

Pierre Lamarche, vice-président, Questions gouvernementales;

Len Vernon, vice-président, Finances et administration.

*De l'Association canadienne des constructeurs d'habitations:*

Gordon Thompson, président;

Gary Reardon, premier vice-président;

John Bassel, deuxième vice-président;

Henry Stolp, deuxième vice-président.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 70

Monday, June 4, 1990

Chairman: Garth Turner, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 70

Le lundi 4 juin 1990

Président: Garth Turner, député

*Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de la*

# Consumer and Corporate Affairs and Government Operations

# Consommation et des Corporations et de l'Administration Gouvernementale

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), inquiry into the effect of the Goods and Service Tax on prices and the role of the Consumer Information Office

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, enquête sur l'incidence de la taxe sur les produits et services sur les prix ainsi que le rôle du Bureau d'information aux consommateurs

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-fourth Parliament,  
1989-90

Deuxième session de la trente-quatrième législature,  
1989-1990



STANDING COMMITTEE ON CONSUMER AND  
CORPORATE AFFAIRS AND GOVERNMENT  
OPERATIONS

*Chairman:* Garth Turner

*Vice-Chairman:* Jean-Marc Robitaille

Members

Don Boudria  
Bill Casey  
Gilbert Chartrand  
John E. Cole  
Louise Feltham  
Gabriel Fontaine  
Gabriel Larrivée  
Ron MacDonald  
Russell MacLellan  
John Rodriguez  
Roger Simmons  
Len Taylor—(14)

(Quorum 8)

Bernard G. Fournier

*Clerk of the Committee*

COMITÉ PERMANENT DE LA CONSOMMATION  
ET DES CORPORATIONS ET DE  
L'ADMINISTRATION GOUVERNEMENTALE

*Président:* Garth Turner

*Vice-président:* Jean-Marc Robitaille

Membres

Don Boudria  
Bill Casey  
Gilbert Chartrand  
John E. Cole  
Louise Feltham  
Gabriel Fontaine  
Gabriel Larrivée  
Ron MacDonald  
Russell MacLellan  
John Rodriguez  
Roger Simmons  
Len Taylor—(14)

(Quorum 8)

*Le greffier du Comité*

Bernard G. Fournier

## MINUTES OF PROCEEDINGS

MONDAY, JUNE 4, 1990  
(85)

[Text]

The Standing Committee on Consumer and Corporate Affairs and Government Operations met at 3:37 o'clock p.m. this day, in Room 253-D Centre Block, the Chairman, Garth Turner, presiding.

*Members of the Committee present:* Don Boudria, John E. Cole, Louise Feltham, Gabriel Fontaine, Russell MacLellan, Roger Simmons, Len Taylor and Garth Turner.

*Other Members present:* Vincent Della Noce, Murray Dorin and Guy St-Julien.

*In attendance:* From the Research Branch of the Library of Parliament: Peter Berg and Margaret Smith, Research Officers.

*Witnesses:* From the Retail Council of Canada: Alasdair McKichan, President; Peter Woolford, Vice-President. From Camco Inc.: Stephen G. Snyder, President and Chief Executive Officer. From Hydro-Québec: John A. Hanna, Executive Vice-President, Finance and Administration; Jacques Finet, Executive Vice-President, Québec Markets; Jean-Pierre Léveillé, Director, Economic and Energy Studies. From Du Pont Canada Inc.: Jack A. Walsh, Vice-President - Corporate Affairs; John A. Carlos, Director - Taxation; Anthony D. Amery, Chief Economist. From Eaton's: Tom Reid, Senior Vice-President, Finance.

The Committee resumed its inquiry into the effect of the goods and services tax on prices and the role of the Consumer Information Office. (See *Minutes of Proceedings, Monday, May 7, 1990, Issue No. 56*).

Alasdair McKichan made an opening statement and, with Peter Woolford, answered questions.

Stephen G. Snyder made an opening statement and answered questions.

John A. Hanna made an opening statement and, with the other witnesses from Hydro-Québec, answered questions.

At 5:47 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 6:20 o'clock p.m., the sitting resumed.

Jack A. Walsh made an opening statement and, with the other witnesses from Du Pont Canada Inc., answered questions.

Tom Reid made an opening statement and answered questions.

At 7:26 o'clock p.m., the Committee adjourned until tomorrow morning at 9:15 o'clock a.m.

Bernard G. Fournier

*Clerk of the Committee*

## PROCÈS-VERBAL

LE LUNDI 4 JUIN 1990  
(85)

[Traduction]

Le Comité permanent de la consommation et des corporations et de l'administration gouvernementale se réunit aujourd'hui à 15 h 37, dans la pièce 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de Garth Turner (*président*).

*Membres du Comité présents:* Don Boudria, John E. Cole, Louise Feltham, Gabriel Fontaine, Russell MacLellan, Roger Simmons, Len Taylor, Garth Turner.

*Autres députés présents:* Vincent Della Noce, Murray Dorin et Guy St-Julien.

*Aussi présents:* Du service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg et Margaret Smith, attachés de recherche.

*Témoins:* Du Conseil canadien du commerce de détail: Alasdair McKichan, président; Peter Woolford, vice-président. De Camco Inc.: Stephen G. Snyder, président et chef de la direction. D'Hydro-Québec: John A. Hanna, vice-président exécutif, Finances et administration; Jacques Finet, vice-président exécutif, Marchés québécois; Jean-Pierre Léveillé, directeur, Etudes économiques et énergétiques. De Du Pont Canada Inc.: Jack A. Walsh, vice-président, Affaires générales; John A. Carlos, directeur, Impôts; Anthony D. Amery, économiste en chef. De Eaton's: Tom Reid, premier vice-président, Finances.

Le Comité reprend l'étude de l'incidence de la taxe sur les produits et services (TPS) sur les prix ainsi que le rôle du Bureau d'information des consommateurs (voir les *Procès-verbaux et témoignages du lundi 7 mai 1990, fascicule n° 56*).

Alasdair McKichan fait un exposé puis, avec Peter Woolford, répond aux questions.

Stephen G. Snyder fait un exposé et répond aux questions.

John A. Hanna fait un exposé puis, avec les autres témoins d'Hydro-Québec, répond aux questions.

A 17 h 47, la séance est suspendue.

A 18 h 20, la séance reprend.

Jack A. Walsh fait un exposé puis, avec les autres témoins de Du Pont Canada Inc., répond aux questions.

Tom Reid fait un exposé et répond aux questions.

A 19 h 26, le Comité s'ajourne jusqu'à 9 h 15 demain.

*Le greffier du Comité*

Bernard G. Fournier

[Text]

## EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

Monday, June 4, 1990

• 1535

**The Chairman:** Ladies and gentlemen, the meeting will come to order.

This committee is continuing its examination of the likely effects of the proposed goods and services tax on consumers and consumer prices, and also the appropriateness of the government's proposed response to that.

Mr. McKichan, welcome. Thank you for taking the time once again to appear before our committee.

**Mr. Alasdair McKichan (President, Retail Council of Canada):** Thank you, Mr. Chairman. With me is Peter Woolford, vice-president of the council. We are pleased to have this opportunity to appear before the committee, Mr. Chairman.

I shall not attempt to read our submission in its entirety. Rather, if it is appropriate, I will single out a few of the more important aspects.

First, I shall not attempt to reiterate the composition of the Retail Council or the constituency for which we speak. I think in previous appearances before the committee we have outlined that.

I would say that there are three issues that we feel are of particular interest to the committee, and they are the issues we would find on in the submission: first, the issue of how the tax will be shown in stores; second, how prices will be re-established after the introduction of the tax; and third, a variety of transitional problems the trade will have to address.

Touching first on the question of how the tax will be shown to the consumer, there are two sets of issues affecting that situation. The first is purely technical in the sense that some retailers will have equipment that is capable of calculating two levels of tax and displaying that tax to the consumer. Others will have equipment that does not have that capability, and as a result they will have no choice but to incorporate the tax in the price and then calculate the provincial tax on top of it, of course in the nine jurisdictions where there is a provincial tax.

In the case of those retailers who have the option because their equipment gives that flexibility, we believe two methods will be adopted, and they will be selected by the retailer as a result of that retailer's construction of market forces that may affect his or her pricing in the marketplace. Those who feel their highest priority must be to attempt to illustrate the lowest possible price will elect to show the goods and services tax extra. Those who feel that the highest priority should be given to the customer having the most accurate knowledge of the total price they will have to pay at the cash register will tend to favour the inclusion of the tax in the ticketed price and of course in addition at the cash register.

[Translation]

## TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

Le lundi 4 juin 1990

**Le président:** Mesdames et messieurs, la séance est ouverte.

Le comité continue l'examen des effets possibles pour les consommateurs et sur les prix de la taxe sur les produits et services qui est proposée, ainsi que de l'opportunité de la réaction que propose le gouvernement à cet égard.

Monsieur McKichan, soyez le bienvenu. Je vous remercie d'avoir encore une fois pris le temps de venir témoigner à notre comité.

**M. Alasdair McKichan (président, Conseil canadien du commerce de détail):** Merci, monsieur le président. Mon collègue est M. Peter Woolford, vice-président du Conseil. Nous sommes heureux de l'occasion qui nous est fournie de comparaître devant le comité, monsieur le président.

Je n'ai pas l'intention de lire complètement notre mémoire. Si cela vous convient, j'en ferai plutôt ressortir les aspects les plus importants.

Je ne vous répéterai pas non plus tout ce qui a trait à la composition du Conseil ou aux membres que nous représentons. Ce sont des détails que nous vous avons déjà donnés lorsque nous sommes venus témoigner devant le comité.

Je dirais qu'il y a trois questions qui présentent un intérêt particulier pour le comité. Ce sont d'ailleurs les principales questions que nous abordons dans notre mémoire: premièrement, la façon dont les détaillants indiqueront la taxe; deuxièmement, la façon dont ils établiront de nouveau les prix de leurs produits après l'entrée en vigueur de la taxe; et troisièmement, les diverses difficultés auxquelles les détaillants devront faire face pendant la période de transition.

Il y a plusieurs difficultés qui se posent au sujet de la façon d'indiquer la taxe. La première difficulté est purement technique, puisque certains détaillants disposent déjà de caisses enregistreuses qui peuvent calculer les deux niveaux de taxe et les inscrire sur le reçu du client. Mais ce ne sera pas le cas de tous les détaillants, et ceux qui ne disposeront pas de telles caisses n'auront d'autre choix que d'incorporer la taxe au prix de vente, et d'ajouter ensuite la taxe provinciale. Évidemment, nous savons tous que neuf provinces prélèvent une taxe de vente provinciale.

Nous pensons que les détaillants qui possèdent une caisse enregistreuse qui leur permet une certaine souplesse adopteront deux méthodes différentes, selon que les forces du marché influenceront ou non sur l'établissement de leurs prix. Ceux qui voudront avant tout démontrer que leurs prix sont les plus bas possible préféreront indiquer séparément la taxe sur les produits et services. Par contre, ceux pour qui le plus important sera de faire en sorte que le client ait une idée plus précise du prix total qu'il devra payer à la caisse enregistreuse préféreront plutôt inclure la taxe au prix indiqué sur l'étiquette.



## [Texte]

We believe that will make for some difficulty for consumers, but we see no way of avoiding that. But recognizing that the problem exists, we have recently been discussing with our membership how we can play some part, as an association, in helping explain to the public both why the situation will obtain and, second, what the customer can expect to see when they enter stores. We are also discussing with our members the kind of signing and so on that would be appropriate within stores to help a customer appreciate the situation. We know that issue is also of concern to the Department of National Revenue, who will also be providing some assistance to retailers.

• 1540

The next issue is in relation to the actual setting of prices. Again, we are very aware of the interest of your committee, and indeed of other organizations and parties, in the assurance that the customer will in fact be treated fairly. We think the odds run strongly in favour of the consumer getting that kind of fair treatment.

First of all, there will be a very high level of customer interest and awareness at the time of the introduction of the tax. Second, retailers will be sensitive to the preservation of their good name, and the last thing they will want to be is pilloried for any treatment that is regarded as unfair. Third, there will be the continued presence of strong competition in our trade, which is not going to diminish because of the introduction of the goods and services tax.

Fourth, there is the likely state of the economy at the time of the introduction of the tax. If the behaviour of the Canadian economy is similar to that of the other countries where a tax of this type has been introduced, the likely pattern will be a considerable surge in sales in the period immediately preceding the introduction of the tax and then a very sharp drop-off, at least in those categories where the tax has its most potent effect, after the introduction of the tax. In that kind of climate, there is certainly no inducement to the retailer to attempt to maximize his prices unduly, because he will be anxious to be as competitive as possible in a cool consumer market.

The position is somewhat complicated by the fact that of course price inflation is not going to disappear at the time of the introduction of the tax, and the beginning of January is a period when traditionally many suppliers introduce their annual price increases, particularly in a period of inflation.

We have advised our members that it was probably going to be good policy on their part to advise their suppliers that, so far as possible, they should distinguish between adjustments made for the case of adjusting to the new tax and the price adjustments that are dependent on normal pricing adjustments because of inflationary pressures and to separate the two in time by some appropriate margin. We recognize, of course, that not all suppliers will be able or will want to do that, but I suspect that at least a significant proportion of them will.

## [Traduction]

Cela compliquera un peu les choses pour les consommateurs, mais nous ne voyons aucun moyen de l'éviter. Mais reconnaissant que le problème existe, nous avons dernièrement discuté avec nos membres du rôle que nous pouvons jouer, en tant qu'association, pour aider à expliquer au public comment la situation se présentera et ce à quoi le client peut s'attendre dans les magasins. Nous avons aussi entrepris de discuter avec nos membres du genre de messages qui seraient appropriés dans les magasins pour aider le consommateur à comprendre la situation. Nous savons que le ministère du Revenu national s'intéresse aussi à cette question, et qu'il offrira aussi de l'aide aux détaillants.

Il y a ensuite la question de l'établissement des prix. Nous sommes très conscients de l'intérêt de votre comité, et d'autres organismes et d'autres intervenants, en ce qui a trait à l'assurance que le consommateur sera traité d'une manière équitable. Tout indique que ce sera le cas.

Premièrement, lorsque la taxe entrera en vigueur, les clients seront très conscients et très intéressés à suivre l'évolution de la situation. Deuxièmement, les détaillants tiendront à préserver leur réputation, et la dernière chose qu'ils voudront sera de se faire pointer du doigt pour avoir été plus ou moins injustes. Troisièmement, la concurrence sera toujours très vive parmi les détaillants, et ce n'est pas la taxe sur les produits et services qui la réduira.

Quatrièmement, il y a aussi la situation économique qui jouera lorsque la taxe entrera en vigueur. Si l'économie canadienne réagit comme celle des autres pays où l'on a introduit une taxe de ce genre, il risque d'y avoir une pointe considérable dans les ventes au cours de la période précédant immédiatement l'introduction de la taxe et, par la suite, après l'entrée en vigueur de la taxe, une baisse très accentuée des ventes, en tout cas des ventes d'articles sur lesquels la taxe a une incidence plus marquée. Dans un tel climat, le détaillant n'a sûrement aucun avantage à vouloir maximiser ses prix indûment, parce qu'il voudra demeurer aussi concurrentiel que possible dans un marché plutôt amorphe.

La situation se complique encore davantage de par le fait que l'augmentation régulière des prix ne disparaîtra pas lorsque la TPS entrera en vigueur. Le début de janvier est généralement la période où de nombreux fournisseurs introduisent leurs augmentations de prix annuelles, notamment en période d'inflation.

Nous avons dit à nos membres qu'il serait probablement souhaitable qu'ils demandent à leurs fournisseurs, dans la mesure du possible, de faire la distinction entre les augmentations de prix qui sont dues à la nouvelle taxe et celles qui sont dues aux augmentations habituelles des prix en raison de l'inflation. Ils devraient aussi faire en sorte que les deux genres d'augmentations n'arrivent pas en même temps. Nous savons bien, évidemment, que tous les fournisseurs ne pourront pas ou ne voudront pas le faire, mais je suppose qu'il y en aura quand même un bon nombre qui consentiront.

*[Text]*

There are two other issues we should perhaps note. One is the fact that the introduction of the tax itself does of course throw some additional cost burden on retailers and all other segments of the business community, which one would expect to see reflected back in costs eventually passed through to customers at some point.

I think the announcement by the Minister of National Revenue last Thursday in relation to the new streamlined method of calculating the tax will have a significant positive effect on the overall costs in that area. So while some months ago we had estimated a figure of \$2 billion as being the costs the business as a whole might have to assume, that figure could quite realistically be reduced by a very substantial amount, by some hundreds of millions of dollars. Still, there will be some extra costs.

The second issue it is important for us to advise the committee on is that of retailers' margins. The issue here is that after the introduction of the new tax, retailers' costs of purchasing from manufacturers will of course decline. But the only significant decline in their operating costs will be the financial cost of carrying their inventories. All the other costs, the cost of labour and occupancy and everything else, will be running at the same level.

• 1545

In order to preserve their profitability, retailers will have to take approximately the same dollar margin they had before the introduction of the new tax. This in turn implies that in order to achieve that they will have to apply a slightly higher margin. By doing that they should not be accused of capitalizing on the situation, they are simply preserving themselves whole after the introduction of the tax.

These actions are shown in various appendices culminating in the last one, "Planning Considerations—Pricing Strategies", in which you will see that the dollar margin has been tamed under the existing regime and under the new regime. In fact, that marking which produces a 90% margin is a higher percentage than was in place before.

Mr. Chairman, the last issue I want to touch on relates to the issue of repricing at the time the tax is introduced. The percentage figure for the tax rebate that was announced on Friday—8.1%—will, I think, be favourably received by the trade. While it will disappoint some distributors because of the fact they are taking aboard merchandise that is a substantially higher percentage of manufacturers sales tax than that figure, it is a fairly representative one for the industry as a whole.

For most general merchandise retailers, I expect we will see initial price reductions before the application of the goods and services tax of something around 6%, the retail equivalent of the 8% levy that is reimbursed at the

*[Translation]*

Il y a encore deux autres aspects qu'il faudrait peut-être relever. Il y a tout d'abord le fait que l'introduction de la taxe occasionnera évidemment des coûts additionnels pour les détaillants et tous les autres secteurs du milieu des affaires. Il faut donc s'attendre à ce qu'une partie de ces coûts soit éventuellement passée aux consommateurs.

Je pense que l'annonce qu'a faite le ministre du Revenu national, jeudi dernier, au sujet de la nouvelle méthode de calcul très simplifiée de la taxe, aura un effet positif important sur les coûts dans l'ensemble. Grâce à cette nouvelle méthode, les coûts de 2 milliards de dollars que nous avions évalués il y a quelques mois, pour l'ensemble des entreprises, pourraient être réduits considérablement, de quelques centaines de millions de dollars. Mais la taxe entraînera encore certains coûts additionnels.

La deuxième difficulté qui se pose a trait aux marges bénéficiaires des détaillants. Après l'entrée en vigueur de la nouvelle taxe, il est évident que le prix d'achat des produits diminuera pour les détaillants. Mais la seule diminution importante de leurs frais d'exploitation sera dans les frais de gestion des stocks. Tous les autres frais demeureront inchangés. Le coût de la main-d'œuvre, le loyer et tous les autres frais seront les mêmes.

Pour maintenir leur rentabilité, les détaillants vont devoir appliquer à peu près la même majoration à leurs prix qu'avant l'introduction de la nouvelle taxe. Cela signifie que la marge devra être un peu plus importante. Il ne faudrait pas les accuser de profiter de la situation, parce qu'ils ne chercheront tout simplement qu'à préserver les acquis qu'ils avaient avant l'entrée en vigueur de la taxe.

Ces opérations sont illustrées dans divers tableaux figurant en annexes, dont le dernier, «planification—stratégies d'établissement des prix», offre une comparaison de la marge en dollars selon le régime actuel et le nouveau régime. Cette augmentation de 90 p. 100 représente un pourcentage plus élevé qu'auparavant.

Monsieur le président, la dernière question que je veux aborder a trait à l'établissement des nouveaux prix après l'introduction de la TPS. Le pourcentage de la ristourne que l'on a annoncé vendredi—soit 8,1 p. 100—sera bien reçu par les commerçants, je pense. Bien qu'il décevra certains distributeurs, parce qu'ils achètent parfois des marchandises sur lesquelles il y a beaucoup plus de taxe sur les ventes des fabricants qui est imposée que 8,1 p. 100, ce pourcentage m'apparaît assez représentatif de la situation dans l'ensemble de l'industrie.

Dans la plupart des cas, pour les marchandises générales, avant l'application de la taxe sur les produits et services, je m'attends à une réduction des prix de l'ordre de 6 p. 100, ce qui équivaut, à l'étape de la vente au détail, au 8 p. 100 de



[Texte]

purchasing level. There will be difficulty for retailers in the actual repricing itself because it is unlikely that many retailers will be able to individually reprice the hundreds of thousands of items they may have in stock on December 31, 1990. I suspect many of them will apply a flat percentage to those items in their merchandise that have been subject to the manufacturers sales tax.

There will be a further complication when they move into a period of blended inventories where they have inventory at the old price subject to the tax credit and new inventory coming in at the new price. Obviously, they will have to make rather arbitrary decisions in relation to the price they charge for that blended inventory.

I suspect that for most retailers most of these issues will be washed out of the system in a period of two or three months and then we will be operating on the new system.

Mr. Chairman, I think that outlines our most important considerations.

**The Chairman:** Thank you. I would like your comments on some testimony we have heard here. The Apparel Manufacturer's Association said they believed clothing retailers would apply their mark-up on the GST-inclusive price from the manufacturer. Do you have a comment on that?

• 1550

**Mr. McKichan:** I think I covered that question in my initial remarks, in the sense that the retailers will be applying a margin that attempts to keep them whole. In the case of apparel, where there is now no tax on the garment, I do not see any reason for changing that. The likelihood is that they will be maintaining their current practice.

**The Chairman:** Under the GST regime, generally the cost of doing business will be less—correct?

**Mr. McKichan:** The only significant cost of doing business is the cost of carrying the merchandise, the cost of carrying the inventory, which will be diminished by the amount of the GST—or, rather, of the FST—now embedded in the price, so to the extent that price is reduced, the cost of carrying the inventory is reduced. Compensating for that will be the fact that retailers will have to bear the extra cost of collecting the GST, which is going to be considerable.

I do not know which is going to be the greater burden, or where the saving is going to lie. It may well be that the costs of collection outweigh the reduced costs of carrying inventory.

**The Chairman:** Will not telecommunications costs be going down?

**Mr. McKichan:** Yes, many of the input costs.

**The Chairman:** That is what I am referring to. Those input costs will be lessened. The price of buying vehicles will be lessened. That is what I am saying: in general, the cost of doing business should go down.

**Mr. McKichan:** It depends on the nature of the retailer's business, whether the costs of collection outweigh the benefits of the savings.

[Traduction]

taxe qui sont remboursés à l'achat. La situation sera plutôt difficile pour les détaillants, parce que je doute énormément qu'ils arrivent à fixer de nouveaux prix pour les centaines de milliers d'articles qu'ils peuvent avoir en inventaire le 31 décembre 1990. J'ai l'impression que nombre d'entre eux vont tout simplement appliquer un certain pourcentage à tous leurs produits qui auront été assujettis à la taxe sur les ventes des fabricants.

Et les choses se compliqueront encore lorsqu'ils auront en stock des produits à l'ancien prix assujettis au crédit de taxe et de nouveaux produits aux nouveaux prix. Evidemment, ils devront alors prendre des décisions plutôt arbitraires relativement aux prix de ces stocks mélangés.

Je m'attends à ce que la période de transition dure deux ou trois mois pour la plupart des détaillants, et ensuite, nous fonctionnerons selon le nouveau régime.

Monsieur le président, cela résume les inquiétudes les plus importantes que nous voulions soulever.

**Le président:** Merci. Je voudrais savoir ce que vous pensez de certaines observations que nous avons entendues ici. Les représentants de l'*Apparel Manufacturer's Association* nous ont dit croire que les détaillants qui vendent des vêtements appliqueront leur majoration au prix du fabricant dans lequel la TPS est déjà incluse. Qu'en pensez-vous?

**M. McKichan:** Je pense avoir répondu à cette question dans mes observations préliminaires. Les détaillants vont chercher à conserver leurs acquis. Dans le cas des vêtements, sur lesquels il n'y a pas de taxe à l'heure actuelle, je ne vois pas pourquoi ils changeraient leur façon de faire. Ils risquent fort de maintenir leur pratique actuelle.

**Le président:** Sous le régime de la TPS, d'une manière générale, les frais d'exploitation vont diminuer, n'est-ce pas?

**M. McKichan:** Les seuls frais d'exploitation qui diminueront seront ceux qui ont trait à la gestion des stocks, puisque la TFV sera éliminée de leurs coûts. Mais les détaillants devront toutefois faire face aux coûts additionnels qu'entraînera la perception de la TPS. Ces coûts seront considérables.

Je ne sais pas quel élément sera le plus important, ou s'il y aura vraiment une économie quelque part. Les frais liés à la perception de la TPS dépasseront peut-être la diminution des frais de gestion de l'inventaire.

**Le président:** Les frais de télécommunications ne diminueront-ils pas, aussi?

**M. McKichan:** Oui, ce sera le cas de nombreux intrants.

**Le président:** C'est ce que je veux dire. Les frais de certains intrants seront moindres. Ce sera aussi le cas du prix des véhicules. Dans l'ensemble, les frais généraux diminueront. C'est ce que je veux dire.

**M. McKichan:** Les frais liés à la perception de la TPS dépasseront-ils les économies réalisées? Cela dépend du genre d'entreprise. . .



[Text]

**The Chairman:** How about under the new, quick, streamlined super-accounting procedure? Does that not adjust some of those concerns?

What I am getting at, Mr. McKichan, is this: if the costs of business are going down somewhat, do you think it is fair that the same dollar margin be added on by retailers? Could this not be somewhat diminishing some of the savings that should be passed to consumers?

**Mr. McKichan:** The likelihood is that there will not be a great deal of difference between the extra costs of collecting the tax compared to the savings on input.

As far as the new streamlined method is concerned, we should bear in mind that it applies only to general merchandise retailers doing under \$200,000 of business. That is a very small retailer.

Not many retailers in large urban areas can survive doing only \$200,000 worth of business. I think the Minister of National Revenue's estimate was that the figure would embrace something like 800,000 businesses, but I suspect not a high proportion of these businesses were traditional retail businesses. I think many of them are things like manufacturers' agents and electricians and nurserymen. Not many of them are running traditional retail stores in large urban areas.

**The Chairman:** We have been asking a lot of witnesses about the cost of their products, which will be reduced under GST, and whether that is going to be passed on to consumers. Mr. MacLellan has made the point repeatedly that there is no guarantee that will happen. Mr. Taylor has made the point repeatedly that he does not believe the system is that competitive, that those will really go through. What is your position?

**Mr. McKichan:** I am much more sanguine about the situation. By no means will competition disappear just because we introduce the GST; rather, the sense of competition will be heightened because industry is going to be aware that all eyes are going to be on it.

**The Chairman:** Finally, do you need a watchdog? Do we need a "Big Brother" government agency here?

**Mr. McKichan:** I do not know that a watchdog is really going to be very helpful in a sense that there are hundreds of thousands of items out there and hundreds of thousands of prices. A watchdog can sample, at most, a tiny fraction of what is going on.

I think our best reliance has to be on the competitive situation. We live in a highly competitive retail situation. We are going to continue to live in a highly competitive retail situation, and I think that is the consumer's best guarantee of protection.

• 1555

**Mr. MacLellan (Cape Breton—The Sydneys):** When we talk about a competitive situation, in some areas it is of course more competitive than in others. There are some areas of the retail business that really are not as competitive as they were or as perhaps we would like them to be.

[Translation]

**Le président:** Et avec la nouvelle formule d'application rapide et simple? Cela ne réglera-t-il pas quelques inquiétudes?

Ce que je veux dire, monsieur McKichan, c'est que si les frais d'exploitation diminuent quelque peu, pensez-vous qu'il est juste que les détaillants continuent d'appliquer la même marge en dollars à leurs produits? Cela ne diminuera-t-il pas quelque peu les économies qui devraient être passées aux consommateurs?

**M. McKichan:** La différence risque d'être plutôt faible entre les frais additionnels que représentera la perception de la taxe et les économies réalisées sur les intrants.

Pour ce qui est de la nouvelle formule, il ne faut pas oublier qu'elle ne pourra être utilisée que par les détaillants de marchandises générales dont le chiffre d'affaires est en-deçà de 200,000\$. C'est très peu.

Il n'y a pas tellement de détaillants dans les grands centres urbains qui réussiraient à se maintenir à flot avec un chiffre d'affaires aussi modeste que 200,000\$. Je pense que le ministre du Revenu national estime que ce chiffre s'applique à quelque 800,000 entreprises, mais je ne pense pas que ce soit pour la plupart des entreprises de détail traditionnelles. Il doit s'agir dans bien des cas de représentants de fabricants, d'électriciens, de pépinières et d'entreprises de ce genre. Il n'y en a sûrement pas tellement qui sont des entreprises de détail traditionnelles installées dans de grands centres.

**Le président:** Nous avons demandé à de nombreux témoins que nous avons reçus si les économies réalisées grâce à l'élimination de la TFV allaient être passées aux consommateurs. M. MacLellan a répété à maintes reprises qu'il n'y a aucune garantie à cet égard. M. Taylor a lui aussi fait valoir à maintes reprises qu'il ne croit pas que le système est aussi concurrentiel qu'on le dit, que ces économies seront transmises aux consommateurs. Quelle est votre position là-dessus?

**M. McKichan:** Je suis beaucoup plus confiant à ce sujet. La concurrence ne disparaîtra pas tout simplement parce que nous introduisons la TPS. Je pense plutôt qu'elle sera exacerbée du fait que les commerçants sauront qu'ils seront surveillés de près.

**Le président:** Enfin, avez-vous besoin d'un chien de garde? Avons-nous besoin d'un «Grand frère» pour tout surveiller?

**M. McKichan:** Je ne sais pas si un tel chien de garde sera tellement utile, parce qu'il y a des centaines de milliers d'articles et des centaines de milliers de prix à surveiller. Tout ce qu'il peut faire, au mieux, c'est quelques échantillonnages ici et là.

Je pense que notre meilleur allié sera la concurrence. Nous évoluons dans un milieu extrêmement concurrentiel. Cette situation ne changera pas du jour au lendemain, et je pense qu'elle est la meilleure garantie de protection pour le consommateur.

**M. MacLellan (Cape Breton—The Sydneys):** Il y a évidemment des secteurs où la concurrence est plus vive que dans d'autres secteurs. Pour certains, la concurrence n'est peut-être pas aussi forte qu'elle l'a déjà été ou que nous le souhaiterions.

[Texte]

**Mr. McKichan:** I think in most of the areas where consumers are involved in day-to-day purchases it is intensely competitive in virtually every market in Canada. Obviously it is less competitive when luxury items are bought in a very seldom manner, but I do not think the level of competition is going to be altered. I think every merchant will tell you that pricing remains their chief preoccupation.

**Mr. MacLellan:** Is the Retail Council expecting any decrease in the spending power of consumers?

**Mr. McKichan:** The fact that there is slightly more taxation coming out of the consumer sector, particularly in relation to the service sector, means that in fact there will be, yes. Unfortunately many consumers and even many commentators tend to assume that this is an entirely new tax and they fail to recognize the fact that it is a replacement tax. The additional taxation, as you know, is not the huge amount.

**Mr. MacLellan:** In the service sector it is a new tax. It is not replacing anything.

**Mr. McKichan:** That is right, but the tax is partially compensated for by the rebates to lower-income consumers.

**Mr. MacLellan:** Are you predicting any particular reduction in spending?

**Mr. McKichan:** Yes. We think those areas in which it is a new tax, such as clothing and footwear in the consumer goods area, will certainly feel the effects of—

**Mr. MacLellan:** For how long? Do you have any idea how long that decrease in spending power will be?

**Mr. McKichan:** I guess an economist could give you a better picture than we could. It will probably be most severe in the early months, but I suspect it will persist for quite a long time until people become more accustomed to differing price ratios.

**Mr. MacLellan:** What about increased staff? Have any of the participating group/organizations talked about the need to hire more people as a result of the GST?

**Mr. McKichan:** The very largest companies will probably either hire more people or assign more person-hours to this particular function. In the smaller companies I suspect it will not involve more calculable time, but will involve more expenditure on professional advisers and probably on some additional hours for staff who are already employed.

**Mr. MacLellan:** Of course, a lot of the very small organizations will just be working longer to account for this.

**Mr. McKichan:** Yes. With the new regime introduced by the minister last week, if some in the very smallest category of business elect to use that system—and we know that some of them will not, because it will not be advantageous for some of them to adopt it—the burden becomes relatively reduced.

[Traduction]

**M. McKichan:** Dans la plupart des secteurs où les consommateurs achètent tous les jours des produits, je pense que la concurrence est très vive dans presque tous les marchés au Canada. Évidemment, ce n'est peut-être pas le cas pour les objets de luxe qui sont très rarement achetés, mais je ne pense pas que le degré de concurrence soit tellement affecté. Tous les marchands vous confirmeront que l'établissement des prix demeure leur préoccupation première.

**M. MacLellan:** Le Conseil canadien du commerce de détail prévoit-il une diminution du pouvoir d'achat des consommateurs?

**M. McKichan:** Compte tenu du fait que les consommateurs seront davantage taxés, et notamment sur les services qu'ils achèteront, oui, nous nous attendons à ce que le pouvoir d'achat des consommateurs diminue. Malheureusement, de nombreux consommateurs, et même de nombreux commentateurs, ont tendance à supposer qu'il s'agit d'une taxe complètement nouvelle, et négligent de reconnaître qu'il s'agit en réalité d'une taxe qui vient en remplacer une autre. Le montant de taxe additionnel à payer, comme vous le savez, ne sera pas tellement élevé.

**M. MacLellan:** Mais, dans le secteur des services, c'est une nouvelle taxe. Elle n'en remplace pas une autre.

**M. McKichan:** Vous avez raison, mais la taxe est partiellement compensée par les remboursements qui sont consentis aux consommateurs à faibles revenus.

**M. MacLellan:** Prévoyez-vous une diminution quelconque des dépenses?

**M. McKichan:** Oui. Là où ce sera une nouvelle taxe qui sera imposée, comme sur les vêtements et les chaussures, par exemple, l'effet sera sûrement. . .

**M. MacLellan:** Combien de temps cela durera-t-il? Combien de temps cette diminution du pouvoir d'achat durera-t-elle?

**M. McKichan:** Un économiste pourrait probablement vous répondre mieux que moi. L'effet sera probablement le plus sévère dans les premiers mois, mais je pense qu'il persistera pendant un bon bout de temps, jusqu'à ce que les consommateurs soient davantage habitués aux prix différents.

**M. MacLellan:** Au sujet du personnel, avez-vous discuté de la nécessité d'engager d'autres personnes en raison de la TPS?

**M. McKichan:** Les très grosses sociétés vont probablement embaucher d'autres personnes ou assigner davantage d'heures-personnes à cette fonction particulière. Dans les sociétés de tailles plus réduites, je pense que l'application de la TPS augmentera les dépenses liées à l'utilisation de services professionnels et obligera probablement le personnel déjà en place à faire quelques heures de plus.

**M. MacLellan:** Évidemment, pour bien des petites entreprises, cela signifiera tout simplement des journées plus longues.

**M. McKichan:** Oui. Avec la nouvelle formule qu'a annoncée le ministre la semaine dernière, les entreprises qui auront décidé d'utiliser ce système—et nous savons que certaines ne le feront pas, parce que ce ne sera pas avantageux pour elles—verront ce fardeau devenir relativement moins lourd.



[Text]

**Mr. MacLellan:** Have you any figure about reduced spending power? Do you have any that the Retail Council is using?

**Mr. McKichan:** No, we have not.

**Mr. MacLellan:** You have also mentioned that there are ways of dealing with this. The visibility factor is a concern for all of us, I am sure. The concern is how the consumer is going to be able to assure himself or herself that this is going to be dealt with. As you mentioned, the announcement last week by the Minister of National Revenue to give a certain percentage of sales certainly is not conducive to promoting the visibility factor. Is that a concern to the Retail Council?

• 1600

**Mr. McKichan:** We are very concerned that we achieve a smooth transition to the new system with the least possible customer misapprehension and the least customer disenchantment. To that end we are now studying what we as an institution can do by way of public information programs to help customers to understand what the new regime is all about and to understand what they can expect to see in the stores. We got authorization from our board just last week to start a study to see what we should do in that area, including a substantial public information campaign.

**The Chairman:** Wrap it up, please.

**Mr. MacLellan:** I have one more question, Mr. Chairman. What are you advocating with regard to the visibility? Is there a consistency through the whole council on this?

**Mr. McKichan:** No, unfortunately consistency will not be possible, in the first instance because it depends on what kind of equipment the retailer has. As I was saying, if the retailer does not have modern equipment that has the capability of making two calculations, the retailer will be obliged to quote the price, tax included. On the other hand, those who do have the capability to express the tax both ways in most cases, it seems to me, are feeling that they will serve their customer best if they express the price without tax and calculate the tax separately.

**The Chairman:** Thank you very much. Mr. Taylor, do you have any more questions, or did I ask them all for you?

**Mr. Taylor (The Battlefords—Meadow Lake):** You did your best, Mr. Chairman, but no, I still have a few of my own to ask. Thank you very much.

I spend a good deal of time talking to my constituents. They want to talk to me about the goods and services tax. The consumers are one side, but also there are the small business people in my riding, a riding in northern Saskatchewan that has 70 towns and villages in it and lots of little stores. The main city of North Battleford has quite a large number of retailers.

[Translation]

**M. MacLellan:** Avez-vous des chiffres quelconques au sujet de la diminution du pouvoir d'achat? Y a-t-il des chiffres que vous utilisez au Conseil de commerce de détail?

**M. McKichan:** Non, nous n'en avons pas.

**M. MacLellan:** Vous avez aussi dit qu'il y a des façons de régler ces difficultés. Je suis persuadé que la question de la visibilité est une préoccupation que nous avons tous. Comment le consommateur saura-t-il ce qu'il en est vraiment? Comme vous l'avez mentionné, ce qu'a annoncé le ministre du Revenu national, la semaine dernière, au sujet d'un certain pourcentage des ventes qui pourrait être attribué, n'a sûrement rien pour améliorer la visibilité de la taxe. Est-ce quelque chose qui vous inquiète au Conseil du commerce de détail?

**M. McKichan:** Nous tenons absolument à ce que la transition soit la plus douce possible, et à ce que le consommateur soit le moins frustré possible. À cette fin, nous examinons ce que nous pouvons faire sur le plan de l'information du public, en tant qu'institution, pour aider les consommateurs à comprendre le nouveau régime, et ce à quoi ils peuvent s'attendre dans les magasins. Nous avons reçu l'autorisation de notre conseil d'administration, la semaine dernière, pour entreprendre une étude au sujet de ce que nous devrions faire à cet égard, ce qui pourrait prendre la forme, entre autres, d'une importante campagne d'information publique.

**Le président:** Concluez, s'il-vous-plaît.

**M. MacLellan:** J'ai encore une autre question, monsieur le président. Que proposez-vous en ce qui a trait à la visibilité de la taxe? Y a-t-il une certaine uniformité de pensée à cet égard dans votre Conseil?

**M. McKichan:** Non, ce n'est malheureusement pas possible, parce que cela dépend de l'équipement que possède le détaillant. Comme je le disais, si la caisse enregistreuse du détaillant ne peut pas calculer les deux taxes, il devra indiquer le prix avec la taxe incluse. Par contre, les détaillants dont la caisse enregistreuse leur permet d'indiquer la taxe pensent qu'il sera plus utile à leurs clients de connaître le prix exact de ce qu'ils ont acheté et d'indiquer ensuite la taxe séparément.

**Le président:** Merci beaucoup. Monsieur Taylor, avez-vous d'autres questions à poser, ou est-ce que je les ai toutes posées pour vous?

**M. Taylor (The Battlefords—Meadow Lake):** Vous avez fait de votre mieux, monsieur le président, mais non, j'en ai encore quelques-unes à poser. Merci beaucoup.

Je parle beaucoup avec mes électeurs. Le sujet de la taxe sur les produits et services revient souvent sur le tapis. Les consommateurs sont un aspect de la question, mais il y a aussi des petites entreprises dans ma circonscription, une circonscription du nord de la Saskatchewan, où il y a 70 villes et villages, et de nombreux petits magasins. À North Battlefords, la ville la plus importante de la région, il y a un très grand nombre de détaillants.



## [Texte]

The retailers' comments to me are that they cannot get enough information. They do not know how they are going to deal with this. They do not know what is happening with their inventory. They do not know how they are going to levy the tax. They do not know if they are supposed to add it on or subtract it. They are telling me they do not have enough information, and they cannot get the information they need specific to their business.

I notice in your brief here that you are conducting, through the council, seminars on providing information to retailers. Would you concur that the government or Department of Finance is not providing the information that the retail sector needs to understand this tax well enough to be able to feel confident going into 1991 with it?

**Mr. McKichan:** I think it is probably to some extent a matter of timing. We know the department is working quite hard in producing that kind of material and has started the first wave of distribution. It is contemplating more waves of material. My colleague Peter Woolford has been working with the department, as have other business organizations, helping them to understand the kind of information that the business people are likely to need. Perhaps I could ask Peter to address that.

**Mr. Peter Woolford (Vice-President, Retail Council of Canada):** I draw your attention to a publication the Department of Finance put out several months ago now called *The GST in Small Business*. Many of our small members have found it very helpful to them. It is one of the clearest, best-organized explanations of the tax and how it will work that we have come across in some time. It is certainly something that may be useful to your constituents. We have been talking with the Department of Finance back and forth about getting information out to retailers, to their staffs and to our customers. It remains an issue of considerable interest and concern to us and, I know, to the government.

**Mr. Taylor:** You have mentioned in your brief that transition is a bit of a problem and the understanding of inventories, calculations and carry-overs is part of that, I believe.

**Mr. McKichan:** Yes.

**Mr. Taylor:** Could you explain that a little bit for me?

**Mr. McKichan:** It becomes important that the retailer should understand what he does prior to the introduction of the tax. It may be to his advantage to maximize his inventory, or it may be to his advantage to run down his inventory. He also has to know what he has to do in terms of pricing. He has to make some decision on pricing before the end of the year if he is going to be advertising in the balance of the year.

**Mr. Taylor:** It would depend on what type of retail he is involved with.

## [Traduction]

Ils me disent qu'ils n'ont pas suffisamment d'information. Ils ne savent pas ce qu'ils devront faire. Ils ne savent pas comment traiter les stocks qu'ils ont en inventaire. Ils ne savent pas comment ils vont percevoir la taxe. Ils ne savent pas s'ils sont censé ajouter la taxe à leurs prix, ou la soustraire. Ils me disent qu'ils n'ont pas suffisamment d'information, et qu'ils ne peuvent pas obtenir les renseignements qui s'appliquent à leur entreprise.

Dans votre mémoire, vous dites que le Conseil organise des séminaires d'information à l'intention des détaillants. Êtes-vous d'accord avec moi que le gouvernement ou le ministère des Finances ne fournit pas l'information qui est nécessaire aux détaillants pour comprendre suffisamment bien cette taxe et être capables de voir venir 1991 avec confiance?

**M. McKichan:** Je pense que c'est une question de temps, dans une certaine mesure. Nous savons que le ministère travaille pour produire la documentation nécessaire, et qu'il en a commencé la distribution. Il prévoit d'ailleurs en distribuer encore davantage. Mon collègue, Peter Woolford, a travaillé avec les fonctionnaires du ministère, comme d'autres représentants d'organismes l'ont aussi fait, pour les aider à comprendre le genre de renseignements dont les gens d'affaires risquent d'avoir besoin. Peter pourrait peut-être vous en parler un peu.

**M. Peter Wilford (vice-président, Conseil canadien du commerce de détail):** J'attire votre attention sur un document qu'a publié le ministère des Finances, il y a plusieurs mois de cela, qui s'intitule «La TPS et la petite entreprise». Un grand nombre de nos membres l'ont trouvé fort utile. Ce document renferme les explications les plus claires et les mieux organisées au sujet de la taxe et de son fonctionnement qu'il nous a été donné de voir jusqu'à maintenant. Il pourrait sûrement être utile aux gens de votre circonscription. Nous avons discuté à maintes reprises avec les fonctionnaires du ministère des Finances au sujet de l'information qui devrait être fournie aux détaillants, à leurs employés et à nos clients. Cette question revêt toujours énormément d'intérêt pour nous, ainsi que pour le gouvernement.

**M. Taylor:** Vous mentionnez dans votre mémoire que la transition est un problème, et que l'application de la taxe aux stocks, les calculs qu'elle demande et les reports y contribuent en partie.

**M. McKichan:** Oui.

**M. Taylor:** Pouvez-vous me donner quelques explications là-dessus?

**M. McKichan:** Il devient important pour le détaillant de comprendre ce qu'il doit faire avant l'entrée en vigueur de la taxe. Il peut être avantageux pour lui de maximiser ses stocks comme il peut être avantageux de les épuiser. Il doit aussi savoir ce qu'il doit faire en ce qui a trait à l'établissement de ses prix. Il doit prendre certaines décisions au sujet de ses prix avant la fin de l'année s'il a l'intention de faire de la publicité pendant le reste de l'année.

**M. Taylor:** Tout dépend du genre de produit qu'il vend.

[Text]

**Mr. McKichan:** Yes, it does. In the seminars we have been running for retailers, we have been attempting not only to instruct them on the tax but also to instruct them on the kinds of business decisions they will have to make because of the tax. That becomes progressively more difficult the more complex your business is. If you are a relatively small store, this may be not that difficult. But if you are in many lines of business it becomes progressively more difficult.

• 1605

**Mr. Taylor:** Specifically then, to the type of store. We will take clothing, for example. There are a lot of specific, straight old clothing stores and footwear stores. You talk a little bit in the brief about price changing that occurs on January 1, etc. When it comes to these clothing retailers, footwear retailers, except for extra administrative costs they might have to incur, the GST is simply a straightforward application of a new sales tax.

**Mr. McKichan:** That is right. In a sense, they have the easiest task of all because they do not have to worry about the tax embodied in inventory. They do not have any.

**Mr. Taylor:** It is a straight upward tax. So you would not be surprised to see a lot of ads in October and November from clothing stores saying "Buy the inventory now".

**Mr. McKichan:** I am sure there will be a strong promotional drive by all clothing and footwear retailers to try to capitalize on the introduction of the tax.

**Mr. Taylor:** The government has made a big deal in talking about visibility. You have talked a lot about visibility too, but in your description about how retailers will react—two ways—to have the lowest possible price and vice versa, have the GST included in the price. Do you really expect that anybody will include the GST in an advertised price?

**Mr. McKichan:** Yes, we do. In fact, we know at least one of our very large members plans to do that because it is their feeling that their customer would be more annoyed by not having an exact fix on money they were going to pay out at the cash register than they would be the displaying of a tax that would seem in the first instance to be less competitive. They believe the indignation of their customers would be stronger and be confused at the register.

**Mr. Taylor:** At the same time, because of government propaganda the consumer will expect the price of retail goods to be lower on January 1, 1991 than it was the day before. I am wondering if the retailers can guarantee that.

**Mr. McKichan:** I guess my impression is somewhat different from yours, Mr. Taylor. I think, and some consumer research tends to show this, that the majority of consumers believe this is a new tax. They do not realize that it is a replacement tax. I understand that most of them are believing that there will be substantial total increases in price.

[Translation]

**M. McKichan:** C'est juste. Au cours des séminaires que nous avons offerts aux détaillants, nous avons tenté non seulement de les informer au sujet de la taxe, mais aussi de les rendre conscients des décisions qu'ils auront à prendre à cause de la taxe. Plus l'entreprise est complexe, plus les décisions sont difficiles à prendre. Pour un petit magasin, ce ne sera pas tellement difficile. Mais pour un détaillant qui exploite plusieurs séries de produits, c'est une autre affaire.

**M. Taylor:** Donc, tout dépend du genre d'entreprise que l'on exploite. Prenons un magasin où l'on vend des vêtements, par exemple. Il y a beaucoup de magasins où l'on ne vend que des vêtements ou des chaussures. Dans votre mémoire, vous abordez un peu la question du changement des prix qui surviendra le 1<sup>er</sup> janvier. Mais dans le cas des vendeurs de vêtements ou de chaussures, exception faite des frais d'administration additionnels qu'ils peuvent subir, la TPS n'est tout simplement qu'une nouvelle taxe de vente qui vient s'ajouter à leurs prix.

**M. McKichan:** C'est juste. D'une certaine façon, leur tâche est la plus simple de toutes parce qu'ils n'ont pas à se préoccuper de la taxe déjà incluse dans les prix de leurs produits. Il n'y en pas.

**M. Taylor:** C'est une taxe directe. Il ne serait donc pas étonnant que bien des magasins de vêtements disent aux gens en octobre et en novembre de tout acheter leur stock dès maintenant.

**M. McKichan:** Je suis convaincu que tous les détaillants de vêtements et de chaussures vont faire beaucoup de réclames pour tenter de profiter de l'introduction de la taxe.

**M. Taylor:** Le gouvernement a fait tout un plat de la question de la visibilité. Vous en avez beaucoup parlé aussi, mais dans la façon dont vous pensez que les détaillants réagiront—de deux façons, dites-vous—pour offrir leurs produits au meilleur prix possible, pensez-vous que la TPS sera incluse dans le prix? Pensez-vous vraiment que la TPS sera incluse dans le prix qui sera indiqué?

**M. McKichan:** Oui, nous le pensons. Il y a au moins un de nos membres, très important, qui prévoit le faire, parce qu'il pense que ses clients seraient plus frustrés de ne pas savoir exactement combien il leur en coûtera pour acheter tel ou tel produit.

**M. Taylor:** Par contre, avec la propagande que fait le gouvernement, le consommateur s'attendra à ce que le prix de détail des produits soit moins élevé le 1<sup>er</sup> janvier 1991 que le jour précédent. Je ne sais pas si les détaillants peuvent garantir cela.

**M. McKichan:** Mon impression diffère quelque peu de la vôtre, monsieur Taylor. Je pense, et cela est confirmé par certains sondages, que la majorité des consommateurs s'attendent à une nouvelle taxe. Ils ne comprennent pas que c'est une taxe qui en remplace une autre. Je pense plutôt que les consommateurs s'attendent à une augmentation importante des prix.



[Texte]

**Mr. Taylor:** I agree with you. But the government has been telling consumers and this committee has concentrated on which industries are going to pass through the savings trying to convince consumers that they are going to pay less for goods on January 1, therefore they should accept the GST.

**Mr. McKichan:** I think if one construes the consumer research that I have seen, one would have to assume that the government's message has not been very successful and the impression is otherwise.

**Mr. Taylor:** The consumer then is correct. The price will not be lower on January 1, or not necessarily.

**Mr. McKichan:** No. Leaving aside the question of inflation, in some pieces of merchandise the total of the base price of the goods plus the new GST will imply that the price will be lower. In some pieces of merchandise, the price will be significantly higher. It varies by category.

**The Chairman:** Mr. McKichan, with a weakening economy, do you think there may be some instances where the full 7% cannot be passed on and the retailer will have to eat part of that?

**Mr. McKichan:** I guess the tax is like any other—where the tax is included in the price—and I suspect that will be a minority of the situations. But like any other retailer's expense, the retailer passes it on to the extent he can. It becomes academic whether he is passing on his transportation costs and not passing on his tax costs. Who knows? You could say he is maybe not passing on his full margin, or he is not passing on his full occupancy costs.

**The Chairman:** Mr. Boudria has a point of order.

**Mr. Boudria (Glengarry—Prescott—Russell):** I want to make something clear on the part of my colleagues. We have had some discussions about this before, but if we are going to change the rotation of questioners in the manner we witnessed a moment ago, that is to say, if the chairman is going to ask questions every now and then, we would like to consider that as time taken by the government. In other words, traditionally in all committees except this one the opposition is afforded questions in rotation with the government, and if a government member—and that includes the chairman—is going to use up question time with everyone else, we would expect the rotation to reflect that.

• 1610

I have not insisted on that too much in the past, but I just have the feeling that the thin edge of the wedge has gone about six feet wide over the last couple of months. Where we used to have the chairman intervening every now and then to ask a question with other members, it has now developed into a business of the chairman's committee as opposed to the House of Commons committee. I want the Chair to be alerted to this, and my colleagues are certainly alerted to it. We intend to raise a protest if the Chair persists in continuing in that manner. I feel it is unnecessary to get into it much deeper, but I think the point has to be made.

[Traduction]

**M. Taylor:** Je suis d'accord avec vous. Mais le gouvernement répète aux consommateurs que les produits qu'ils achèteront coûteront moins cher après le 1<sup>er</sup> janvier. Et notre comité s'est concentré sur les secteurs qui feront passer les économies réalisées aux consommateurs. Question de leur faire accepter la TPS.

**M. McKichan:** Je pense que les sondages qui ont été réalisés auprès des consommateurs, et dont j'ai vu les résultats, permettent de penser que le message du gouvernement n'a pas tellement porté et que l'impression chez les consommateurs est toute autre.

**M. Taylor:** Le consommateur a donc raison. Les prix des produits ne seront pas moins élevés le 1<sup>er</sup> janvier, ou pas forcément.

**M. McKichan:** Non. Sans tenir compte de l'inflation, pour certains produits, le total du prix de base et de la nouvelle TPS signifiera que le prix sera moins élevé. Pour d'autres produits, le prix sera beaucoup plus élevé. Cela dépendra des catégories de produits.

**Le président:** Monsieur McKichan, avec l'affaiblissement de l'économie, pensez-vous qu'il y aura des cas où le détaillant ne pourra pas imposer complètement la taxe de 7 p. 100 sur certains produits, et où il devra en assumer une certaine partie?

**M. McKichan:** La taxe est comme tous les autres coûts—lorsqu'elle est incluse dans le prix—et j'ai l'impression que cela n'arrivera pas tellement souvent. Mais comme dans le cas de toutes ses autres dépenses, le détaillant ne passe à son client que ce que celui-ci acceptera de payer. On perd son temps à se demander si ce sont ses frais de transport ou ses taxes qu'il passe à son client. Qui sait? On pourrait tout aussi bien supposer qu'il ne passe pas complètement sa marge ou ses frais de loyer.

**Le président:** M. Boudria a un rappel au Règlement à formuler.

**M. Boudria (Glengarry—Prescott—Russell):** J'ai une précision à apporter au nom de mes collègues. Ce n'est pas la première fois que nous en discutons, mais si nous devons changer l'ordre des intervenants comme on vient de le faire il y a quelques instants, c'est-à-dire que si le président doit poser des questions à tout moment, nous voudrions que ses interventions soient comptées dans le temps attribué aux représentants de la majorité. Autrement dit, dans tous les comités, à l'exception de celui-ci, on adresse toujours les questions en alternance à l'opposition et au gouvernement. Si un membre du gouvernement, y compris le président, épuise toute la période des questions, on doit en tenir compte dans la rotation.

Je n'y ai pas trop insisté par le passé, mais j'ai l'impression que depuis quelques mois on commence à exagérer. Le président intervenait de temps à autre pour poser une question avec les autres membres, mais il s'agit maintenant d'un comité du président plutôt que d'un comité de la Chambre des communes. Je voulais y sensibiliser le président, et mes collègues en sont sûrement prévenus. Nous avons l'intention de contester si le président continue à agir de cette façon. Je crois qu'il est inutile d'insister davantage, mais il fallait en parler.



[Text]

**The Chairman:** Point taken. I was simply trying to be impartial and non-partisan.

**Mr. Boudria:** That is fine.

**M. Fontaine (Lévis):** Monsieur McKichan, vous avez dit dans votre allocution d'ouverture:

Les commerçants devront donc recalculer leurs marges afin de maintenir la marge brute en dollars dont ils ont besoin pour couvrir leurs coûts.

Cela veut dire qu'ils devront augmenter leurs profits bruts. D'où vient cette affirmation que vous faites devant un comité de la Chambre des communes aujourd'hui? Est-ce une résolution de votre association ou si c'est votre propre affirmation devant le Comité?

**Mr. McKichan:** The point we were making, Mr. Fontaine, was that retailers would not be attempting to increase their margins but would be attempting to preserve their dollar margins, because with the reduced buying price on many commodities, obviously not on items like clothing or footwear where there is no tax now applicable but on other commodities, their buying price will be reduced.

**M. Fontaine:** Est-ce une résolution de votre association ou si vous prétendez que ce sera la réaction de l'ensemble des détaillants canadiens? On a vu d'autres détaillants canadiens. Lorsqu'un prix baisse et que ce n'est pas relié à une taxe, leur profit brut demeure le même en général, en termes de pourcentage. C'est la première fois que j'entends quelqu'un dire cela, mais vous ne donnez pas de référence précise. Si vous me dites qu'il y a une résolution bien structurée au sein de votre association, qui prévoit que la marge de profit brut restera la même en dollars et augmentera en termes de pourcentage, c'est une affirmation qui est recevable devant le Comité. Mais ce n'est pas ce que vous dites. Vous dites: «vont tendre à». Je voudrais savoir ce que vous voulez dire exactement.

**Mr. McKichan:** We are reporting, Mr. Fontaine, the views that have been expressed to us by our members. As they correctly point out, with the introduction of the new tax, apart from the fact that some of their inputs will be less expensive, the only other significant saving they will enjoy is in relation to the cost of money in carrying their inventories. So if one assumes, as they have, that there will be a rough balance between the extra costs they have to assume in collecting the tax, and that is considerable, and some savings on inputs and some savings on the money cost of carrying their inventories, then logic brings you to the point where you realize that none of their other costs will be changed. They will still have the same labour costs, rental costs, and advertising costs. They will then have to attempt—

**M. Fontaine:** Oui, vous m'avez déjà dit cela, monsieur. Je vous demande de me dire si l'ensemble de vos membres, d'une façon collective, a décidé de ne pas transmettre aux consommateurs l'effet de la disparition de la taxe sur les produits manufacturés. Vous ne me ferez pas dire que les coûts de perception sont égaux à la différence de profits bruts que vous prétendez conserver en ne faisant pas bénéficier les consommateurs de la disparition de la taxe sur les produits

[Translation]

**Le président:** Je comprends. Je cherchais simplement à être impartial et à ne pas faire de politique.

**M. Boudria:** D'accord.

**Mr. Fontaine (Lévis):** Mr. McKichan, in your opening address you said:

Retailers must rework their percentage margins in order to maintain the level of dollar gross margins they need to meet their costs.

In other words, they will have to increase their gross margins. What is the source of the statement you are making today before a House of Commons committee? Is it your association's resolution or is it your own statement?

**M. McKichan:** Monsieur Fontaine, on veut souligner que les détaillants ne chercheraient pas à augmenter leurs profits mais à maintenir leur marge de profits, car le prix d'achat de beaucoup de produits baissera, évidemment pas sur des produits comme les vêtements ou les chaussures, qui ne sont pas assujettis à la taxe actuelle, mais pour d'autres produits.

**Mr. Fontaine:** Is that your association's resolution or are you assuming that that will be the general reaction of Canadian retailers? We have seen other Canadian retailers. When there's a drop in price that is not tax-related the gross margin generally stays the same in terms of percentage. This is the first time I have heard anyone say that, but you do not give any clear references. If you are saying that it is a formal resolution of your association, whereby the gross profit margin shall remain unchanged in terms of dollars but increase in percentage terms, that is a statement that the committee can accept. But that is not what you are saying. You are saying: "tend to". I would like to know exactly what you mean by that.

**M. McKichan:** Monsieur Fontaine, nous parlons au nom de nos membres. Ils ont indiqué, et avec raison, qu'à l'exception du fait que leurs intrants seront moins coûteux, la seule autre économie importante qu'ils toucheront par suite de l'introduction de cette nouvelle taxe concerne les coûts reliés à la gestion des stocks. Si, comme eux, on présume qu'il y aura un équilibre approximatif entre les coûts supplémentaires qu'ils devront déboursier pour percevoir la taxe, lesquels seront importants, et les économies découlant des intrants et la gestion des stocks, on peut en conclure que tous les autres coûts demeureront inchangés. Les coûts en main-d'oeuvre, en publicité, et le loyer seront les mêmes. Ils devront ensuite tenter de...

**Mr. Fontaine:** Yes, you already told me that, sir. I am asking you whether all of your members, as a group, decided not to tell consumers of the effect of the elimination of the manufacturers' sales tax. You are not going to tell me that the costs of collecting this tax equal the difference in gross margins that you will be sticking to by not having the consumer benefit from the elimination of the manufacturers' sales tax. Either you are talking about a specific resolution,

[Texte]

manufacturés. Ou bien vous nous faites part d'une résolution précise, qui est un genre d'entente qui briserait les lois du marché, ou bien vous n'affirmez pas cela devant le Comité parce que ce n'est pas fondé. Rien n'indique que les lois du marché vont imposer cela aux détaillants. Ceux qui ne seront pas en mesure de s'adapter à cause d'un changement dans leur chiffre d'affaires devront fermer. Les détaillants respecteront les lois du marché, et vous n'avez pas le droit de nous dire aujourd'hui, en tant que représentant des détaillants, que ces derniers ne vont pas faire bénéficier les consommateurs de la disparition de la taxe, à moins que vous ne vous référiez à une résolution précise. C'est ce que je vous demande. Est-ce qu'il y a eu une entente collective à ce sujet parmi les détaillants?

• 1615

**Mr. McKichan:** With respect, Mr. Fontaine, I am saying that with the introduction of the tax, the laws of the marketplace will be preserved and retailers will strive to preserve the dollar margins they had before introduction of the tax, because you do not take percentages to the bank, but dollars.

**M. Fontaine:** Les plus habiles parmi ces détaillants baisseront leurs prix et conserveront le même profit brut. C'est constant dans l'industrie, et vous le savez probablement. Les plus habiles vont résister, et ceux qui ne pourront pas s'adapter feront comme l'entreprise qui ne s'adapte pas: ils vont devoir fermer leurs portes. Vous ne me ferez pas croire aujourd'hui que c'est une prise de position collective de l'ensemble des détaillants. Cela va à l'encontre des lois du marché.

**Mr. McKichan:** No, not at all. I am telling you that it is based on the experience of our members, on the estimates, and on the forecasts that our members have told us are reproduced in the submission. The decision is not a collective one. Our members have told us that they will obviously have to attempt to achieve the same amount of dollars after the introduction of the tax as before its introduction.

**M. Fontaine:** Cela peut être atteint au moyen de l'augmentation de leur chiffres d'affaires, parce que les prix auront diminué. C'est au détaillant de le faire.

**Mr. Boudria:** I suppose our witnesses have noticed how defensive some people are when they are trying to defend the indefensible. I suppose the strategy is to try to convince a witness that he said something that is different from what he said, then to set out to prove that to the witness and have him defend in the face of the comment he is alleged to have said, even though he did not say it.

I want to refer to something you did say, which will probably be refreshing after what you have just heard, and in particular, to the part of your brief in which you refer to the fact that:

All other countries which have introduced a GST-type tax have experienced a sharp slump in sales after the introduction of the levy.

I know some of this could have been raised earlier, but have you tried to average among some of these countries, recognizing that no two of them are identical to ours, and to try to get a handle on how much that potential loss could

[Traduction]

which is a type of agreement that would break the laws of the marketplace, or else you are not making such a statement before the committee because it is unfounded. There is no indication that the laws of the marketplace are going to force this on retailers. Those who cannot adjust because of a drop in sales will have to shut down. Retailers will respect the laws of the marketplace. As a representative of the retailers, you have no right to tell us today that the benefits derived from the elimination of the tax will not be passed on to the consumer, unless of course you are referring to a specific resolution. That is what I am asking you. Is there such a consensus among retailers?

**M. McKichan:** Sans vouloir vous offenser, monsieur Fontaine, je dis qu'à la suite de l'introduction de la taxe, les lois du marché seront respectées et les détaillants devront s'efforcer de maintenir les mêmes marges de profit absolues, car les banques ne s'intéressent pas aux pourcentages, mais bien à l'argent.

**Mr. McKichan:** The smarter retailers will drop their prices and keep the same gross margin. As you probably know, that is standard practice in the industry. The smarter retailers will resist, and those who cannot adjust will meet the same fate as the firms that can't: they will have to shut down. Surely you don't expect me to believe that this is a consensus among all retailers. That goes against the laws of the marketplace.

**M. McKichan:** Non, pas du tout. Mes déclarations sont fondées sur l'expérience de nos membres, sur les estimations, et sur les prévisions de nos membres qui figurent au rapport. La décision n'est pas de nature collective. Nos membres nous ont indiqué qu'ils devront évidemment chercher à toucher les mêmes revenus après l'introduction de la taxe qu'avant.

**Mr. Fontaine:** That can be done through increased sales because the prices will have dropped. It's up to the retailer.

**M. Boudria:** Je suppose que nos témoins ont noté certaines réactions défensives lorsqu'on essaie de justifier l'injustifiable. L'idée serait de convaincre un témoin que ses paroles étaient différentes de celles notées, et ensuite de le lui prouver. Il devrait ensuite justifier une déclaration prétendue, même s'il ne l'a pas faite.

J'aimerais maintenant scruter une de vos déclarations. Ce sera sans doute réconfortant après ce que vous venez d'entendre. Je me réfère notamment à la section de votre rapport où vous dites:

Dans tous les autres pays où une taxe semblable à la TPS a été introduite, on a constaté un effondrement marqué des ventes après sa mise en application.

On aurait pu en parler avant. Mais avez-vous essayé de trouver une moyenne parmi ces pays, sachant toutefois qu'il n'y en a pas deux d'entre eux qui soient identiques au Canada, et essayé d'évaluer la perte éventuelle? La taxe



[Text]

represent? Not only does the tax represent a loss for you, which is bad enough, but if it results in a general decrease in consumption, that could have serious effects in other sectors of the economy as well. Have you made such an assessment in order to arrive at an average?

**Mr. McKichan:** We have seen the figures from some of the European countries when they introduced a value-added tax, which was in most cases in substitution for another type of tax. Most immediately, we have looked at the situation in New Zealand, which is the closest in time to the introduction of a tax of this type.

In all cases, it is hard to say whether there has been an absolute loss of business, because it looks from the figures as if an increase in volume occurred in every case before introduction of the tax, then a decrease in volume occurred after. So it is not possible to say whether volume has remained even over a longer period.

It would be equally difficult to predict what will happen in this case. Looking at the longer term, if the take from the tax is not significantly changed from the existing situation, then the situation would be neutral. But there will be winners and losers within the segments.

The obvious losers are the clothing and footwear industries, in which no federal sales tax is now applied. I suspect that while they will have a very good fall this year, they will have a less satisfactory spring, which will probably be the case for some years thereafter.

• 1620

**Mr. Boudria:** The government is proposing this consumer watchdog. What it is proposing is a consumer watchdog without, in fact, the authority to roll back prices. But notwithstanding that, with or without the teeth, if I can use that expression, do you think it would work either way or not at all, in your opinion? If your answer is no, it would not work, then the next question that begs to be asked is, are we not creating false expectations on the part of the consumers if we lead them to believe that in fact we can adequately monitor those prices?

**Mr. McKichan:** In my view, a watchdog would be largely symbolic simply because of, as I said, the innumerable prices that exist out there in the marketplace. I think much more effective will be an aware public, and the public is certainly going to be aware, and the normal forces of competition.

On the one hand it would be unrealistic to expect that every supplier is going to pass through every reduction that is possible. On the other hand, I think the great mass of reductions will get passed through. There will be, I think, an inflationary bubble of some size, but I do not think it will be huge. I do not know that you can do an awful lot to improve the experience that the natural market forces would exert.

**Mr. Dorin (Edmonton Northwest):** Mr. McKichan, I should tell you I am glad to see you here today because I quote you at least once a week—

**Mr. McKichan:** Terrific.

[Translation]

représente non seulement une perte pour vous, ce qui est déjà assez, mais si elle entraîne une baisse généralisée de la consommation, on peut s'attendre à des répercussions marquées dans d'autres secteurs de l'économie. Avez-vous fait une telle évaluation pour en arriver à une moyenne?

**M. McKichan:** Nous avons étudié les chiffres avancés par certains pays européens lorsque ces derniers ont introduit la taxe à la valeur ajoutée; dans la plupart des cas elle remplaçait une autre taxe. Nous avons tout récemment étudié la situation en Nouvelle-Zélande, où une taxe de ce genre a été introduite dernièrement.

Dans tous les cas, il est difficile de déterminer s'il y a eu une perte de revenus absolue, car les chiffres indiquent que le niveau d'activité avait augmenté juste avant l'introduction de la taxe et était redescendu par la suite. Il est donc impossible de dire si le niveau d'activité est demeuré stable sur une période plus longue.

Il serait aussi difficile de prévoir les effets dans ce cas-ci. Si, à long terme, cette taxe n'entraîne aucun changement dans les revenus, la conjoncture demeurera la même. Mais chaque secteur aura ses gagnants et ses perdants.

Les perdants seront évidemment les industries du vêtement et de la chaussure, lesquelles sont exonérées actuellement de la taxe de vente fédérale. J'ai l'impression que ces industries seront rentables cet automne, mais qu'elles ne le seront pas au printemps ni pendant de nombreuses années.

**M. Boudria:** Le gouvernement propose un organisme de protection du consommateur qui n'aurait en fait aucun pouvoir sur les prix. Pensez-vous qu'en dépit de cela, cet organisme pourrait fonctionner, qu'il ait des pouvoirs ou pas? Si votre réponse est non, il ne peut pas fonctionner, il faut ensuite se demander si l'on ne donne pas de faux espoirs aux consommateurs en les laissant croire que nous pouvons réellement contrôler ces prix?

**M. McKichan:** D'après moi, cette fonction de protection serait surtout symbolique étant donné, comme je l'ai expliqué, la multitude de prix que l'on peut trouver sur le marché. Il serait beaucoup plus efficace d'avoir un public réellement informé, ce qui sera certainement le cas, et de laisser jouer les forces normales de la concurrence.

D'une part, on ne peut s'attendre à ce que tous les fournisseurs répercutent sur le consommateur toutes les réductions possibles. Par ailleurs, je crois que la majeure partie des réductions sera répercutée. Il y aura sans doute ce que j'appellerais une bulle inflationniste mais elle ne devrait pas être trop importante. Je ne vois pas ce que l'on peut faire pour améliorer la situation par rapport aux forces naturelles du marché.

**M. Dorin (Edmonton-Nord-Ouest):** Monsieur McKichan, je tiens à vous dire que je suis très heureux de vous voir ici aujourd'hui parce que je vous cite au moins une fois par semaine...

**M. McKichan:** Merveilleux.



[Texte]

**Mr. Dorin:** —some of the things you had to say in one of your previous visit. One of them was that:

We believe that the disruption of the economy would be significantly less, and resistance to the tax reduced, if the rate could be lowered by, say, two percentage points.

Since the government, at the end of the day, took your advice, do you still hold to that general point of view?

**Mr. McKichan:** We were then talking, of course, about a 9% regime, and certainly we do think 7% is a vast improvement over 9%.

**Mr. Dorin:** Earlier Mr. Boudria raised the question of the sales slump you referred to on page 7 of your brief. You remarked that the experience of other countries was often to have greater sales in advance and slower sales afterwards. Do you think that might have anything to do with the advertising and marketing by many of your members in an attempt to encourage people to buy sooner rather than later?

**Mr. McKichan:** Absolutely. I would expect there will be strong promotional efforts by retailers to attempt to capitalize on the coming of the tax and maximize the seeming advantage they have. I also suspect that the public may not clearly distinguish between those commodities that bear the full brunt of the new tax, such as clothing and footwear where obviously there will be a very direct saving if you buy before the tax emerges, and those other categories, such as furniture and appliances, where the value to the customer, again leaving aside inflation, may actually be less now rather than later.

**Mr. Dorin:** What you are saying is that in some cases consumers may be encouraged to buy sooner rather than later where it would be to their advantage to wait.

**Mr. McKichan:** Yes. I am not sure that the public is going to be able very clearly to distinguish which commodity falls in which category.

**Mr. Dorin:** How do you think we might go about encouraging them to distinguish this?

**Mr. McKichan:** Well, certainly the more information they get the better, and we certainly hope to play a part in the information in that process. I am sure many retailers will individually, but there is going to be a great cacophony of advice out there, and not everybody is going to pay attention.

**Mr. Dorin:** We all know that in the marketplace everybody wants to sell things sooner rather than later. I doubt that anybody is going to act to slow down sales.

The 8.1% rebate, as you are aware, applies to the value of inventory regardless of the trade level.

**Mr. McKichan:** Yes.

**Mr. Dorin:** So do you think there is going to be pressure to push inventory forward in the production chain, because presumably that 8.1% is more valuable the closer you get to the retail level? If the answer is yes, does that mean you are going to see the retail sector and anyone closer to the retail sector with probably more inventory than usual at the end of the year?

[Traduction]

**M. Dorin:** ...à propos de certaines de vos observations lors de l'une de vos visites. Vous avez dit entre autres:

Nous estimons que l'économie serait nettement moins perturbée, et la résistance à la taxe moins grande, si le taux pouvait diminuer d'environ, disons 2 p. 100.

Puisque le gouvernement, à la fin de la journée, a suivi votre conseil, êtes-vous toujours de cet avis?

**M. McKichan:** On parlait alors d'un taux de 9 p. 100 et il est certain que le taux de 7 p. 100 est nettement préférable à celui de 9 p. 100.

**M. Dorin:** Tout à l'heure, M. Boudria a posé la question du ralentissement des ventes auquel vous faites allusion à la page 7 de votre mémoire. Vous avez remarqué que dans les autres pays, les ventes avaient eu tendance à augmenter avant l'entrée en vigueur de la taxe et à ralentir par la suite. Pensez-vous que ceci puisse être lié à la publicité et à la commercialisation effectuées par beaucoup de vos membres pour tenter d'encourager les consommateurs à acheter avant plutôt qu'après?

**M. McKichan:** Absolument. Les détaillants font beaucoup d'efforts de promotion pour essayer de profiter de la mise en place de la taxe et de tirer le meilleur parti possible de l'avantage apparent qu'elle leur offre. Je crois aussi que le public fait mal la distinction entre les produits qui seront assujettis à la totalité de la taxe, comme les vêtements et les chaussures, où il sera nettement plus économique d'acheter avant l'institution de la taxe, et les autres catégories, comme les meubles et les appareils ménagers, pour lesquels la valeur pour le consommateur, toujours sans tenir compte de l'inflation, peut être en fait moins intéressante maintenant que plus tard.

**M. Dorin:** Autrement dit, vous trouvez que dans certains cas, les consommateurs peuvent être poussés à acheter avant plutôt qu'après alors qu'ils auraient en fait intérêt à attendre.

**M. McKichan:** Oui. Je ne suis pas sûr que le public soit capable de faire la distinction entre les différentes catégories.

**M. Dorin:** Que pouvons-nous faire pour les aider à faire cette distinction?

**M. McKichan:** Eh bien, plus le public sera renseigné, mieux ce sera, et nous espérons certainement jouer un rôle important sur le plan de l'information sur le plan de l'information. Je suis sûr que de nombreux détaillants prendront des mesures individuelles mais nous allons entendre toutes sortes de conseils discordants auxquels on ne fera pas toujours attention.

**M. Dorin:** Nous savons tous que sur le marché chacun veut vendre le plus vite possible. Je ne vois pas qui pourrait chercher à ralentir les ventes.

Comme vous le savez, la ristourne de 8.1 p. 100 s'applique à la valeur de l'inventaire indépendamment du niveau de la transaction.

**M. McKichan:** Oui.

**M. Dorin:** Vous pensez donc que l'on va essayer de faire avancer l'inventaire dans la chaîne de production parce que cette réduction de 8.1 p. 100 devient plus intéressante au fur et à mesure qu'on s'approche du niveau du détail? Si la réponse est oui, le secteur du détail et tous ceux qui en sont proches auront vraisemblablement un inventaire plus important qu'à l'accoutumée à la fin de l'année?

[Text]

[Translation]

• 1625

**Mr. McKichan:** Every retailer will have to make a decision about that. Most retailers are not delighted to carry inventory they do not have to. At the end of year it becomes riskier than at most times of the year so I think the normal market discipline will play some part there. The 8% will be either niggardly or generous depending on where you sit on the production cycle. There will be some winners and some losers, if you like. If you are buying directly from the manufacturer and you just paid 13.5%, obviously 8.1% is not a very good deal. But if you are several steps down the chain, it may well be quite favourable.

**Mr. Taylor:** The consumer is at the end of the line, but the retailer is at the next step. There are a number of administrative costs involved now in the delivery of that good with the GST. Is transportation one of them for you? When you purchase a product from a manufacturer or through a wholesaler, where is the pricing of the transportation of this good?

**Mr. McKichan:** It is in the price the retailer pays whether he buys it CIF or whether he buys it from the manufacturer's plant. He is paying for it one way or the other.

**Mr. Taylor:** I see what you mean, and the GST that applies to the transport—

**Mr. McKichan:** It will come out of the base price, because either he or the manufacturer will get a rebate for the cost of transportation.

**Mr. Taylor:** The other question was relating to technology, which you alluded to a little bit. Is the technology being produced as quickly as you would like to see it to assist the retailer?

**Mr. McKichan:** We believe the point-of-sale equipment people are working night and day either to adjust those registers that require adjustment or to produce new ones where retailers indicated they want to produce new ones. We know there is difficulty with some types of registers that are not convertible. There is a problem in some retailers not being able to afford new equipment even though they would like to have it. Whether they like it or not, they will therefore be stuck with having to quote prices tax included. We believe the register industry is being as accommodating and co-operative as they can.

**Mr. Taylor:** I think some sectors, again, are more prone to difficulty in this respect than others, and pharmacies are one that comes to mind. The number of transactions with the retail goods, prescription drugs, sometimes social assistance exemptions plus other exemptions and so on, make it particularly difficult to retail a good out of a pharmacy.

**Mr. McKichan:** Yes, I think that is correct.

**The Chairman:** What would you say to the government about the structure of the Consumer Information Office? We are going to be recommending that the government do one thing or another with this beast. What do you think we should recommend?

**M. McKichan:** Chaque détaillant devra décider de cela. La plupart n'aiment guère avoir un inventaire trop important. À la fin de l'année, c'est encore plus risqué qu'aux autres périodes de l'année; je crois donc que la discipline normale du marché entrera en jeu. Ces 8 p. 100 peuvent être insuffisants ou généraux, selon l'endroit où l'on se trouve dans le cycle de production. Il y aura des gagnants et des perdants. Si l'on achète directement au fabricant et que l'on vient de payer 13,5 p. 100, 8,1 p. 100 semblent un peu loin du compte. Mais si l'on se trouve plus loin le long de la chaîne, la réduction devient assez intéressante.

**M. Taylor:** Le consommateur se trouve en bout de ligne, mais le détaillant est au niveau suivant. Il y a un certain nombre de coûts administratifs qui interviennent maintenant pour fournir ce produit avec la TPS. Est-ce que pour vous, le transport est un élément important? Lorsque vous achetez un produit à un fabricant ou à un grossiste, qui assume le prix du transport du produit?

**M. McKichan:** Il est compris dans le prix payé par le détaillant, qu'il achète CAF ou directement à l'usine. Il paie le transport de toute façon.

**M. Taylor:** Je vois ce que vous voulez dire, et la TPS qui s'applique au transport. . .

**M. McKichan:** Sera prise à même le prix de base, car soit le détaillant, soit le fabricant obtiendra un rabais correspondant au coût du transport.

**M. Taylor:** L'autre question concernait la technologie, à laquelle vous avez fait rapidement allusion. La technologie évolue-t-elle aussi rapidement que vous le souhaitez pour venir en aide au détaillant?

**M. McKichan:** Les spécialistes en équipement au point de vente semblent travailler nuit et jour pour adapter les caisses enregistreuses qui en ont besoin ou en fabriquer de nouvelles en réponse aux demandes de certains détaillants. Nous savons que le problème est difficile pour certains types de caisses enregistreuses impossibles à transformer. En outre, certains détaillants n'ont pas les moyens d'acheter un nouveau matériel, même s'ils en ont envie. Qu'ils le veuillent ou non, ils seront donc obligés d'inclure la taxe dans leur prix. Les fabricants de caisses enregistreuses font tout leur possible et veulent coopérer au maximum.

**M. Taylor:** Encore une fois, certains secteurs semblent plus vulnérables que d'autres dans ce domaine, et je pense en particulier aux pharmacies. Le nombre de transactions portant sur des articles de détail, des médicaments sur ordonnance, avec parfois des exemptions d'assistance sociale plus d'autres exemptions, etc., rend la tâche particulièrement difficile aux pharmacies.

**M. McKichan:** Oui, je crois que c'est vrai.

**Le président:** Que diriez-vous au gouvernement au sujet de la structure de l'Office d'information des consommateurs? Nous allons faire des recommandations au gouvernement à ce sujet. Que devrions-nous recommander?



[Texte]

**Mr. McKichan:** Are you speaking in relation to the nature of the information that should go to the consumer, Mr. Chairman?

**The Chairman:** So far, we know the government spelled out in its technical paper that this office would educate consumers, monitor prices and investigate complaints. I think those were the three major areas set out. How far do you think the government should go in pursuing those?

**Mr. McKichan:** You have the opportunity to make a very big meal of it, indeed, given the fact that we are looking at millions of transactions a day. So it seems to me the essence has to be to attempt to deal in principles to the extent that you can and perhaps provide publicity on the principles. To attempt to respond to every single consumer query, I suggest, is going to be a mammoth task. I would think the first thing one should do is encourage the customer to deal first of all with the retailer in an attempt to get satisfaction there, to make everything else by way of secondary appeal procedure if you like. Otherwise, I think the office would be overwhelmed.

• 1630

**The Chairman:** Would the Retail Council of Canada be prepared to work with the government in some kind of third-party agency?

**Mr. McKichan:** We would be very happy to consider that, Mr. Chairman, and we certainly would be delighted to provide all the input and advice we can. I think our members recognize that this is a national problem, it is a national issue. They see a grave danger of retailers carrying the can, if you like, because they are going to be the first line of approach to the consumers. They want to make it abundantly clear that they are going to attempt to be fair and forthright and forthcoming. We would be very pleased to co-operate with the government in attempting some mutually satisfactory solution.

**The Chairman:** Gentlemen, thank you very much for taking the time to be witnesses here. I think you have added significantly to our knowledge.

**Mr. McKichan:** Thank you, Mr. Chairman.

**The Chairman:** We are running a couple of minutes ahead of time, but I think our next group of witnesses are here. Mr. Snyder, welcome to our committee. Perhaps you could introduce your colleague to us and then proceed with your statement.

**Mr. Stephen G. Snyder (President and Chief Executive Officer, Camco Inc.):** With me today is Mr. Norm Morrison, who is the comptroller of our company. I wish to say good afternoon to the committee members. Thank you, Mr. Chairman, and members of the committee, for the chance to be here today.

I am here this afternoon to speak on behalf of Camco, which is Canada's leading manufacturer and distributor of major household appliances. For your information, Camco produces major appliances under the General Electric, Hotpoint, Moffat & McClary brand names. The bulk of our products are manufactured in Canada, in facilities located in Hamilton and Montreal. As well, we have 22 service branches across the country and we directly employ 3,000 people. Our

[Traduction]

**M. McKichan:** Voulez-vous parler de la nature de l'information qui devrait être communiquée au consommateur, monsieur le président?

**Le président:** Jusqu'ici, nous savons que le gouvernement a précisé dans son document technique que ce bureau devrait éduquer les consommateurs, surveiller les prix et faire enquête sur les plaintes. Je crois que ce sont là ses principales fonctions. Jusqu'où faudrait-il aller d'après vous?

**M. McKichan:** Ce peut-être quelque chose de colossal, étant donné que des millions de transactions se font chaque jour. Il me semble donc qu'il faudrait se concentrer surtout sur les principes dans la mesure du possible, et peut-être faire de la publicité sur des principes. Ce serait, d'après moi, une tâche titanesque de répondre à toutes les demandes de renseignements venant des consommateurs. Il faudrait commencer par encourager le consommateur à traiter d'abord avec le détaillant pour obtenir satisfaction à ce niveau-là, de façon à ce que tout le reste fasse l'objet d'une deuxième procédure d'appel, si vous voulez. Autrement, je crois que le bureau sera débordé.

**Le président:** Le Conseil canadien du commerce du détail serait-il disposé à travailler avec le gouvernement dans le cadre d'un organisme tiers quelconque?

**M. McKichan:** Nous serions très heureux d'étudier cette possibilité, monsieur le président, et nous sommes prêts à tout faire pour donner des avis et des conseils utiles. Nos membres se rendent compte que c'est un problème national, une question d'évergure nationale. Ils redoutent beaucoup que les détaillants soient les premiers pris à partie, si j'ose dire, parce qu'ils seront sur la ligne de front par rapport au consommateur. Ils veulent que l'on sache parfaitement qu'il s'efforceront d'être aussi justes et directs que possibles. Nous serions très heureux de tenter, en collaboration avec le gouvernement, de parvenir à une solution mutuellement satisfaisante.

**Le président:** Messieurs, merci beaucoup d'avoir pris le temps de venir témoigner. Vous nous avez apporté beaucoup d'éléments d'information utiles.

**M. McKichan:** Merci, monsieur le président.

**Le président:** Nous avons environ deux minutes d'avance mais je crois que le groupe de témoins suivant est là. Monsieur Snyder, bienvenu à notre comité. Je vous demanderais de bien vouloir nous présenter votre collègue et de passer ensuite à votre exposé.

**M. Stephen G. Snyder (président-directeur général, Camco Inc.):** Je suis accompagné aujourd'hui de M. Norm Morrison, contrôleur de notre compagnie. Je salue tous les membres du comité. Je remercie le président et les membres du comité de nous avoir invités ici aujourd'hui.

Je suis là cet après-midi à titre de porte-parole de Camco, le plus important fabricant et distributeur d'électroménager du Canada. À titre d'information, je signale que Camco fabrique de gros appareils ménagers sous les marques *General Electric*, *Hotpoint*, *Moffat* et *McClary*. La plus grande partie de nos produits est fabriquée au Canada, dans des usines situées à Hamilton et à Montréal. Nous avons également 22 succursales de service après-vente dans



*[Text]*

1989 sales were over \$500 million, of which approximately 6% of our sales were exports; that is, mainly to the United States market. Our customers range from small-to medium-sized dealerships, which retail appliances across the country and regionally to large national department stores, which market appliances under their private trade label. We do not sell appliances directly to consumers.

Last fall in our industry, CAMA, the Canadian Appliance Manufacturers Association, appeared before the finance committee. At that time, we indicated strong support for the goods and services tax. We saw it as a positive move directed at establishing a more equitable basis for taxing sales and implementing a consumption-based tax. These measures we feel will be beneficial to Canadians in the long run. We did not ask for any exemptions or special treatment; instead we offered recommendations that we felt would enable the government to administer the GST in a simplified and more cost-effective way. These included the suggestion that industry and Revenue Canada work together to develop ground rules for the administration of the GST. To a large extent this process has begun and progress has been achieved.

In terms of Camco's investment strategy, we do not anticipate any large impact from the GST. Since 1988 our shareholders have invested almost \$50 million, largely in new products, manufacturing processes, and equipment upgrades. These significant investments resulted directly from the signing of the Free Trade Agreement, and I would add that this level of investment is at a rate which is two to three times our rate of the previous five-year period.

A small impact from the GST is foreseen in the short term on the company's administrative operations. This will be felt by adding complexity to our information systems, as well as increasing our level of personnel training to properly understand and administer the GST. These all are essentially one-time costs. Given the competitive nature of our industry, we have offset these costs with cost reductions elsewhere, so they will have no bearing on our pricing strategy.

• 1635

Let us look now at the issue of pricing. The current FST favours imported appliances over Canadian manufactured product. This is a result of FST being levied on the duty-paid value of imports. Clearly this was not the intent when the FST was originally implemented.

Because Camco imports and manufactures private and national brand appliances, the FST content of Camco sales to its customers varies from 6% to 12%. The net effect is that Camco's current overall effective FST rate is closer to 9%

*[Translation]*

l'ensemble du pays et nous employons directement 3,000 personnes. Nos ventes de 1989 se sont élevées à plus de 500 millions de dollars dont 6 p. 100 environ correspondaient aux exportations, essentiellement vers le marché américain. Notre clientèle est variée, depuis des marchands de petite et moyenne envergure vendant au détail des appareils électroménagers dans différentes régions, jusqu'aux grands magasins nationaux qui distribuent des appareils sous leur propre marque. Nous ne vendons pas d'appareil ménager directement au consommateur.

L'automne dernier, l'association représentant notre secteur d'activités, l'Association canadienne des fabricants de gros appareils ménagers, a comparu devant le Comité des finances. À l'époque, nous appuyions la taxe sur les produits et services. Nous la considérons comme une mesure positive visant à taxer les ventes de façon plus équitable et instituant une taxe basée sur la consommation. À notre avis, ces mesures seront, à long terme, dans l'intérêt des Canadiens. Nous n'avons pas demandé d'exemptions ni de traitement particulier; nous avons préféré présenter des recommandations qui permettraient au gouvernement d'administrer la TPS d'une façon plus simple et plus rentable. Nous avions notamment suggéré que l'industrie et Revenu Canada établissent ensemble des procédures relatives à l'administration de la TPS. Ce processus est déjà amorcé dans une grande mesure et l'on constate certains progrès.

En ce qui a trait à notre stratégie d'investissement, nous ne pensons pas que la TPS aura des effets marqués. Depuis 1988, nos actionnaires ont investi presque 50 millions de dollars, essentiellement dans de nouveaux produits, des procédés de fabrication et du matériel amélioré. Ces investissements considérables sont le fait de la signature de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis et j'ajouterais que le taux d'investissement est double ou triple de celui des cinq années précédentes.

Par contre, à court terme, cette taxe devrait avoir des répercussions sur les activités administratives de l'entreprise. Nos systèmes informatiques deviendront plus complexes et nous devons intensifier la formation de notre personnel pour qu'il puisse comprendre et administrer adéquatement la TPS. En principe, ces coûts n'interviendront qu'une fois. Étant donné la forte concurrence qui règne dans notre secteur d'activités, nous devons compenser ces frais en réduisant les coûts ailleurs, pour éviter les répercussions sur notre stratégie en matière de prix.

Passons maintenant à la question des prix. La taxe de vente fédérale actuellement en vigueur privilégie les produits importés au détriment des appareils électroménagers fabriqués au Canada puisqu'elle est prélevée sur la valeur droit-payé des produits importés. Ce n'était certainement pas l'objectif visé lors de l'entrée en vigueur de cette taxe.

Comme Camco importe et fabrique des appareils de marques privées et nationales, la proportion de la TVF dans ses ventes varie de 6 à 12 p. 100. Dans les faits, le taux actuel global de la TVF pour Camco est plus proche de 9 p. 100 que

**[Texte]**

than it is to 13.5%. On January 1, 1991, Camco will therefore reduce its prices to its dealers by the amount of FST currently in the product. The reapplication of the GST will result in a net saving of approximately 2%. For most of our products, this is in the range of \$15 to \$25 per product. The GST will be shown as a separate amount on each invoice.

Camco feels that it is important to be able to identify clearly to our dealers any price changes resulting from the change to GST. As a result, Camco has decided not to adjust our regular product pricing in January as we would normally plan on. This is a major change in our marketing program and has a significant impact on our business, but we feel it is critical that the impact of a GST be fully exposed to our dealers. We feel the most straightforward way to accomplish this is totally to separate regularly planned price increases from any GST indirect charges.

As I stated, Camco does not sell directly to consumers but sells to appliance retailers across the country. These dealers are obviously free to set whatever retail price they decide on. However, our pricing strategy during the transition from FST to GST clearly allows the dealer to determine his savings, and as a company we will strongly encourage our dealers to pass this saving on to consumers.

In the past, the Canadian appliance market has proved to be an extremely competitive arena. This is evidenced by the fact that, according to StatsCan, over the past five years the general consumer price index has increased by 23.5% whereas the consumer price index for major appliances during the same period has only increased by 7.5%. That is why I would say that the Canadian marketplace provides a strong discipline to ensure that these price reductions will result in a net saving to consumers.

Our commitment to quality and customer service is well recognized by our customers. We will do our part in ensuring our customers understand the effects of the GST. That pledge, together with the competitiveness of the marketplace, is the best guarantee that all savings from implementing the GST are passed on to Canadian consumers.

This committee is also considering the role and scope of the planned Consumer Information Office. Camco will co-operate with that office to the fullest extent. We hope, and trust, that the operation of the Consumer Information Office does not require that companies bear any additional compliance costs. It is our position that an agency like the planned Consumer Information Office should not, by their operation, negate any savings to the consumer they are designed to protect.

I would like to thank you today for your time and patience. I and my colleague Mr. Morrison will be glad to respond to any questions.

**The Chairman:** Thank you very much.

**[Traduction]**

de 13,5 p. 100. Le 1<sup>er</sup> janvier 1991, Camco réduira donc les prix qu'elle consent à ses concessionnaires dans une proportion équivalente à la TVF actuellement incluse dans le produit de ces produits. L'application de la TPS entraînera une économie nette d'environ 2 p. 100. Pour la plupart de nos articles, ceci représente de 15\$ à 25\$ par appareil. La TPS figurera séparément sur chacune de nos factures.

Nous considérons qu'il est important de pouvoir indiquer clairement à nos concessionnaires tous les changements de prix attribuables à la TPS. Par conséquent, Camco a décidé de ne pas rajuster en janvier le prix de ses produits comme elle le fait normalement. Ceci constitue un changement important dans notre programme de commercialisation qui aura de sérieuses répercussions sur notre entreprise, mais nous pensons qu'il est essentiel de montrer clairement l'impact de la TPS à nos marchands. La façon la plus directe d'y parvenir nous semble être de distinguer les augmentations de prix normalement prévues des coûts indirects imputables à la TPS.

Comme je l'ai mentionné, Camco ne vend pas directement aux consommateurs mais vend ses produits aux détaillants en électroménager dans toutes les régions du pays. Ces commerçants sont libres de fixer leurs prix au détail comme ils l'entendent. Cependant, pendant le passage de la TVF à la TPS, nous aurons une stratégie de prix qui permettra aux commerçants d'évaluer les économies qu'ils réalisent et nous allons leur recommander de répercuter ces économies sur les consommateurs.

Par le passé, la concurrence a toujours été féroce au sein du marché canadien de l'électroménager. En effet, selon des données de Statistique Canada, l'indice des prix à la consommation a augmenté de 23,5 p. 100 au cours des cinq dernières années alors que la hausse enregistrée dans le domaine de l'électroménager au cours de la période correspondante n'a été que de 7,5 p. 100. Voilà pourquoi je crois que le marché canadien fera preuve de discipline pour que ces réductions de prix se traduisent par des économies nettes pour les consommateurs.

Nos clients savent combien nous donnons la priorité à la qualité et au service à la clientèle. Nous ferons notre part pour s'assurer que nos clients comprennent bien les effets de la TPS. Grâce à cet engagement et à la compétitivité du marché, le consommateur canadien pourra bénéficier directement de toutes les économies que permettra de réaliser la TPS.

Ce comité étudie également le rôle et les fonctions du bureau d'information des consommateurs que l'on envisage de créer. Camco coopérera dans toute la mesure du possible avec cet organisme. Nous espérons que les entreprises ne devront pas assumer des coûts d'observation supplémentaires pour permettre à ce bureau d'information des consommateurs de fonctionner. Nous estimons que la présence d'un organisme comme celui-là ne doit pas empêcher les consommateurs qu'il est censé protéger de bénéficier des économies qu'ils peuvent réaliser.

Je voudrais vous remercier de nous avoir accordé votre temps et votre attention. Mon collègue, M. Morrison, et moi-même sommes à votre disposition pour répondre à vos questions.

**Le président:** Merci beaucoup.



[Text]

**Mr. Boudria:** On page 2 of your brief you say, "For most of our products this is in the \$15 to \$25 range." You are referring here to the lowering of the price. Do you mean that this is a lowering of the price from you to your retailer, or is this the anticipated lowering of the price at the retail level that you are referring to?

• 1640

**Mr. Snyder:** This is the lowering of the price from our company to our retailers.

**Mr. Boudria:** That is removing the FST, adding the GST—

**Mr. Snyder:** That is correct.

**Mr. Boudria:** How do you know that? Given that the GST is applied at the retail level, if you do not dictate the mark-up that your retailers have, how can you evaluate what the lowering of the price will be? It is relative to the retail price and not the wholesale price.

**Mr. Snyder:** We will, of course, add the 7% onto the sale of our product to the retailer, and at the same time we are removing the current MST or FST, and that is the average net effect of pricing to the dealer. It is up to the retailer to determine how he retails that in the marketplace.

**Mr. Boudria:** I just want to make it clear that this saving you are referring to has nothing to do with any saving a consumer may or may not have. It could result in a decrease at the retail level just as well as it could result in an increase, depending on the mark-up an individual retailer uses. Is that correct?

**Mr. Snyder:** That is correct. What I was talking about is a net impact of the difference between the FST and the GST in our dealers' acquisition cost. What they will retail it at—

**Mr. Boudria:** But you will agree with me that dealer acquisition of the product, with the \$15 to \$25 saving in it, does not necessarily translate to that saving at the retail level, because depending on what percentage an individual retailer works at it could result in a decrease, but it could also result in an increase.

**Mr. Snyder:** We do not sell to consumers directly, so we have no control over that price. What we are going to do as a company—

**Mr. Boudria:** But that was not the question.

**Mr. Snyder:** —is identify to the dealers, as clearly as we can, what the savings are so they know exactly what they are, and then allow them to make their own marketing decisions in the marketplace.

**Mr. Boudria:** What is the retailing mark-up in your industry generally?

**Mr. Snyder:** That would vary across the country by retailer and by channel of distribution. But generally on appliances it could be anywhere from 20% to 35%.

**Mr. Boudria:** Have you made a calculation based on this average mark-up, varying between 20% and 35%, of what the net impact will be to the consumer, using both the 20% and the 35% difference? Will the consumer at 20% be saving or paying more money, and will the consumer be saving or paying more money at 35%?

[Translation]

**M. Boudria:** À la page 2 de votre mémoire, vous dites: «pour la plupart de nos produits, ceci représente de 15\$ à 25\$». Vous parlez de la diminution du prix. Est-ce une diminution du prix que vous consentez à vos détaillants ou une baisse de prix au niveau du détail?

**M. Snyder:** C'est la diminution des prix que nous demandons à nos détaillants.

**M. Boudria:** En enlevant la TVF et en ajoutant la TPS. . .

**M. Snyder:** C'est cela.

**M. Boudria:** Comment le savez-vous ? La TPS s'appliquant au niveau du détail, si vous ne limitez pas la marge de vos détaillants, comment pouvez-vous savoir de combien le prix diminuera? C'est sur le prix de détail et pas le prix de gros.

**M. Snyder:** Nous ajouterons bien sûr les 7 p. 100 à la vente de nos produits au détaillant, et en même temps, nous supprimons la TVF actuelle, et c'est donc l'effet net moyen sur les prix au détaillant. C'est à lui de décider du prix de détail qu'il demandera sur le marché.

**M. Boudria:** Je tiens simplement à préciser que cette réduction dont vous parlez n'a rien à voir avec les économies dont pourraient bénéficier les consommateurs. Au niveau du détail, elle pourrait provoquer une diminution mais aussi une augmentation, selon la marge prélevée par chacun des détaillants. Est-ce exact?

**M. Snyder:** C'est exact. Je parlais de l'incidence nette de la différence entre la TPS et la TVF dans les coûts d'acquisition de nos concessionnaires. Leur prix de détail. . .

**M. Boudria:** Mais vous reconnaissez avec moi que le prix d'achat du concessionnaire, même s'il est diminué de 15\$ ou de 25\$, ne se traduit pas nécessairement par une économie équivalente au niveau du détail, car selon le pourcentage pris par le détaillant, on pourrait aboutir à une diminution mais aussi à une augmentation.

**M. Snyder:** Nous ne vendons pas directement au consommateur et nous n'avons donc aucun contrôle sur ce prix. En tant que compagnie, nous allons. . .

**M. Boudria:** Mais ce n'était pas la question.

**M. Snyder:** . . .expliquer aussi clairement que possible aux concessionnaires ce que représentent les économies, afin qu'ils comprennent bien la situation, et nous les laisserons ensuite décider comme ils l'entendent en fonction du marché.

**M. Boudria:** D'une façon générale, quelle est la marge comprise dans les prix au détail dans votre secteur?

**M. Snyder:** Elle varie selon les détaillants et les canaux de distribution. Mais en général, sur l'électroménager, elle se situe entre 20 et 35 p. 100.

**M. Boudria:** Avez-vous fait des calculs en fonction de cette marge moyenne, qui va de 20 à 35 p. 100, pour savoir quel serait l'impact net pour le consommateur, en utilisant les deux chiffres de 20 et de 35 p. 100? Est-ce qu'à 20 p. 100, le consommateur paiera davantage et pourra-t-il faire des économies ou devra-t-il le payer davantage avec un taux de 35 p. 100?



[Texte]

**Mr. Snyder:** I could not answer that. All I really know is what the reduction to the dealer will be. I have no control over how they will market that appliance. So as for whether there is an increase or decrease where they have other costs that are being impacted on their price, I would not have an ability to determine that.

**Mr. Boudria:** But, sir, that is not an issue of control. Surely you will agree with me that an increase in price will have an impact of sorts on your industry. I am sure that if there is a net lowering that could augment your sales, and if there is a net increase it could have a similar effect the other way. So knowing this, you must have made an analysis of what this will do to your industry, based on those different retailing scenarios, in order to identify whether you think this is good or bad for your industry in terms of what it will do to the retail price generally. You say you have done no such studies and you have not calculated whether at 20% or 35% the consumer will come out ahead.

**Mr. Snyder:** Because we have no way of determining that. What we have determined is that our product will go down in price.

**Mr. Cole (York—Simcoe):** Thank you for coming today. I have enjoyed hearing you.

At the top of page 2, you say:

Because Camco imports and manufactures private and national brands... the FST content of Camco's sales to its customers varies from 6% to 12%.

I understand, because there are the different rates and what not. The net effect, and I assume that is the average effect, is 9%. You are saying that on average you are going to reduce prices by 2% because of the savings. Could you explain to me whether a product made and manufactured in Canada, which was previously being charged 13% or 12%, whatever it happened to be, would go down more than the import that was being charged at 6%, 7%, or 8%? Are you just saying you are going to massively drop everything 2%, or are you going to individualize it?

• 1645

**Mr. Snyder:** We are still sorting through that. Right now the thought process is that we will have to individualize certainly between manufactured and imported products, where the imported product is clearly at the 13.5% rate, I believe, and that is on the duty-paid value. So that is very easy to determine. On the other product lines that are manufactured in Canada, it varies by product line and by channel of distribution, and we will have to go through a detailed calculation on each one of those.

**Mr. Cole:** But there is a significant effect for the Canadian manufacturer over the imported product because of this. Is that not correct?

**Mr. Snyder:** That is correct.

[Traduction]

**M. Snyder:** Je ne peux pas vous répondre. Je sais seulement quelle sera la réduction pour le concessionnaire. Je n'ai aucun contrôle sur la façon dont il va mettre l'appareil en marché. Je ne puis donc pas vous dire s'il y aura une augmentation ou une diminution, puisque d'autres facteurs de coût interviennent sur le prix.

**M. Boudria:** Mais, monsieur, ce n'est pas une question de contrôle. Vous reconnaîtrez certainement qu'une augmentation de prix aura fatalement des répercussions sur votre industrie. Si les prix nets diminuent, vos ventes augmenteront certainement, tandis que l'on pourrait observer l'effet inverse, s'il y avait une augmentation nette. Sachant cela, vous avez sûrement effectué une analyse pour connaître l'incidence de ces différentes possibilités sur votre secteur, afin de savoir si les répercussions de cette taxe sur les prix au détail seront favorables ou négatives pour votre industrie. Vous dites ne pas avoir effectué ce genre d'étude et vous n'avez pas fait de calcul pour savoir si le consommateur bénéficierait d'une diminution des prix avec une marge de 20 ou de 35 p. 100.

**M. Snyder:** Parce qu'il nous est impossible de déterminer cela. Ce que nous savons, c'est que le prix de notre produit va diminuer.

**M. Cole (York—Simcoe):** Merci d'être venu aujourd'hui. Je vous ai écouté avec grand plaisir.

En haut de la page 2, vous dites:

Comme Camco importe et fabrique des produits de marques privées et nationales... la proportion de la TVF dans ses ventes de Camco varie de 6 à 12 p. 100.

Je suppose que c'est attribuable à la présence de taux différents. Si je comprends bien, l'effet net moyen est de 9 p. 100. Vous dites qu'en moyenne, vous allez réduire vos prix de 2 p. 100 grâce aux économies. Pouvez-vous m'expliquer si un produit fabriqué au Canada, quel qu'il soit, qui était auparavant taxé à 13 ou 12 p. 100 diminuerait davantage qu'un produit importé taxé à 6, 7 ou 8 p. 100? Allez-vous faire diminuer tous les prix de 2 p. 100 ou cela dépendra-t-il des articles?

**M. Snyder:** Nous sommes encore en train d'en discuter. Pour l'instant, nous pensons que nous allons devoir faire la distinction entre produits fabriqués au Canada et produits importés, lorsque l'article importé est assujéti au taux de 13,5 p. 100, si je ne me trompe pas, sur la valeur droit-payé. C'est donc très facile à déterminer. Pour les autres séries de produits fabriqués au Canada, la situation varie selon le type de produit et les canaux de distribution, et nous devons faire des calculs détaillés pour chacun d'eux.

**M. Cole:** Mais cette taxe a un effet significatif pour le fabricant canadien, qui est avantagé par rapport au produit importé. N'est-ce pas?

**M. Snyder:** C'est exact.

[Text]

**Mr. Cole:** What I am getting at, sir, is that I would hope in your industry what you manufacture now in Canada will be more competitive price-wise once the GST comes into place. I would hope that you would be able to export more or reduce imports more. As a result of that, I think the net effect would be more than 2%. I would like to know your comments on that.

**Mr. Snyder:** First of all, we view the imposition of the GST as a positive step, and it is part of what I would call a total basket of events that are encouraging us to invest, with the ability to increase our exports. The GST is a positive step. The Free Trade Agreement was a positive step. The government support on training programs is a positive step.

Currently about 6% of our sales are export today. Our goal within five to six years is to have 30% to 35% of our sales be export sales. That is why we invested the money in our plants. It is really in anticipation of our ability to increase our exports substantially into the U.S. market mainly but also in other markets.

**Mr. Cole:** Using that same scenario, though, sir, that is going to put your overall average down even lower. Is that not correct? This is the part that is bothering me. You are talking about an average when a product made in Canada is going to be significantly less, more than 2%, using your calculations and using the scenario you are talking about. I am having difficulty accepting that you are going to drop all your products 2% when some of them are going to be significantly more and some significantly less, because the ones that are significantly less are the imports. I want you to drop the Canadian manufactured ones, sell lots of those, and reduce your imports. That is our goal.

**Mr. Snyder:** One of the reasons that as a company and an industry we supported the change is that the FST is extremely complex. To try to use specific examples gets very difficult because there is such a wide variety of solutions. The bottom line is that, generally speaking, the imports will be increased slightly in price, and the domestically produced product will go down in price. Some will be more than the 2%. That is correct.

**Mr. Cole:** That is altogether different from what I read in this.

**Mr. Snyder:** For simplicity purposes, I tried to give the effect of the overall impact on our company in total for the committee. That is what we tried to do in that particular presentation.

**Mr. Cole:** So would it be safe to say, sir, using your \$15 to \$25 range, that the Canadian-made product would likely be in the \$25 range of savings and the imported product would likely be in the \$15 range? Is that asking too much?

**Mr. Snyder:** It is going to vary dramatically by product line and by channel of distribution. You would have to get into a series of examples, I believe, which would be very time consuming, and I do not know whether it would be constructive.

**Mr. Cole:** Within your own business, I assume you are going to have to address that problem.

[Translation]

**M. Cole:** Voilà où je veux en venir, monsieur. J'espère que les articles que vous fabriquerez dorénavant au Canada seront plus compétitifs sur le plan des prix lorsque la TPS sera en vigueur. Vous devriez pouvoir exporter davantage ou diminuer les importations. Je crois donc que l'effet net devrait être supérieur à 2 p. 100. J'aimerais avoir votre avis sur ce point.

**M. Snyder:** Tout d'abord, nous considérons la mise en place de la TPS comme une mesure positive faisant partie de tout un ensemble de mesures qui nous encourage à investir, et doit nous permettre d'augmenter nos exportations. La TPS est un geste positif. L'Accord de libre-échange également. Il en va de même pour les mesures gouvernementales sur les programmes de formation.

Actuellement, les exportations représentent environ 6 p. 100 de nos ventes. D'ici cinq à six ans, nous voudrions atteindre 30 à 35 p. 100. C'est pour cette raison que nous avons investi dans nos usines. C'est en prévision d'une éventuelle augmentation des exportations, vers le marché américain surtout mais aussi vers d'autres marchés.

**M. Cole:** Cependant, dans ces conditions, votre moyenne globale va se trouver encore diminuée. N'est-ce pas exact? C'est cela qui me gêne. Vous dites que pour les produits fabriqués au Canada la moyenne va être nettement inférieure, qu'il y aura une différence de plus de 2 p. 100, d'après vos calculs et dans les circonstances que vous décrivez. J'ai du mal à croire que vous allez faire diminuer le prix de tous vos produits de 2 p. 100 alors que certains d'entre eux vont coûter nettement plus et d'autres nettement moins, parce que ces derniers seront les produits importés. Je veux que vous fassiez baisser le prix des produits fabriqués au Canada, que vous en vendiez beaucoup et que vous diminuiez vos importations. C'est là notre objectif.

**M. Snyder:** Si notre entreprise et notre secteur ont appuyé le changement, c'est parce que la TVF est extrêmement complexe. Il est très difficile de prendre des exemples précis car il y a toute une gamme de solutions possibles. En fin de compte, d'une façon général, le prix des importations augmentera légèrement tandis que celui des produits fabriqués au Canada diminuera. Pour certains, ce sera de plus de 2 p. 100, c'est vrai.

**M. Cole:** C'est bien différent de ce que je lis ici.

**M. Snyder:** J'ai voulu présenter la situation d'une façon aussi simple que possible en indiquant au comité l'effet global de la mesure sur notre entreprise. C'est ce que j'ai essayé de faire dans cet exposé.

**M. Cole:** Nous pourrions donc dire, en utilisant votre fourchette de 15\$ à 25\$, que le produit canadien coûterait environ 25\$ de moins tandis que le produit importé reviendrait à 15\$ de moins? Est-ce trop demander?

**M. Snyder:** Il y aura des écarts considérables entre les types de produits et les canaux de distribution. Il faudrait prendre toute une série d'exemples, ce qui demanderait beaucoup de temps, et je ne suis pas sûr que ce soit constructif.

**M. Cole:** Je suppose que dans votre propre entreprise, vous allez devoir répondre à cette question.

[Texte]

**Mr. Snyder:** We are currently going through all those detailed calculations. That is some of the administrative work involved in the transition, to determine exactly what is the FST in each product. It is a complicated calculation.

• 1650

**Mr. Cole:** Mr. Chairman, when Camco gets to these types of figures, the hard numbers, could they present them to the committee? Would you be prepared to do that when you start seeing the differences at a significant level, so that you can say, for example, here is a Canadian dishwasher that is going to cost  $x$  dollars less to manufacture and here is an imported dishwasher that is going to be relatively the same?

**Mr. Snyder:** Certainly not in a public forum. These are competitive data, cost data. As a company we would not do that, and legally we do not have to do that. It would have to be in a non-public environment, but certainly our calculations and data are quite open to the committee in private or to whomever you might designate, but not in a public forum.

**The Chairman:** Gentlemen, thank you very much. We appreciate your taking the time to prepare your brief and to come here and present it to us.

Our next set of witnesses are from Hydro-Québec. We continue to run a bit early and because our witnesses are here, we will hear them. Our witnesses after that, scheduled for 6.15 p.m. and 7 p.m., have not arrived, so I think the fairest thing is probably to take a break after we hear these witnesses and those of us who can will return here at 6.15 p.m.

**Le président suppléant (M. Fontaine):** C'est avec plaisir que nous accueillons maintenant les représentants d'une de nos plus importantes entreprises québécoises, à savoir Hydro-Québec. C'est une société dont le chiffre d'affaires est de près de 5 milliards de dollars, ce qui représente environ 5 p. 100 du produit national brut du Québec.

Messieurs Hanna, Finet et Bernier, le Comité est très heureux de vous accueillir. Nous sommes à peu près convaincus que vous allez instruire les membres du Comité. La parole est à vous.

**M. John A. Hanna (vice-président exécutif, Finances et Administration, Hydro-Québec):** Merci monsieur le président.

Messieurs et madame les membres de la Commission, la taxe de vente sur les produits et services qui doit entrer en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1991 aura un impact direct sur les consommateurs d'électricité résidentiels du Québec. Votre Comité a invité Hydro-Québec à lui faire connaître son point de vue à ce sujet. C'est avec plaisir que nous vous présentons notre exposé sur la question. Nos représentants pourront par la suite répondre à vos questions.

L'effet de la TPS sur l'économie canadienne: On estime généralement que le changement de régime fiscal entraîné par le passage de l'actuelle taxe fédérale de vente à la TPS aura un effet bénéfique sur l'économie canadienne après une période de transition. Cependant, l'introduction de la TPS aura à court terme un impact significatif sur le taux d'inflation et sur la consommation personnelle.

[Traduction]

**M. Snyder:** Nous sommes en train d'effectuer tous ces calculs détaillés. Cela fait partie du travail administratif qu'implique la transition puisque nous devons déterminer exactement quelle est la part de la TVF dans le prix de chaque produit. C'est un calcul compliqué.

**M. Cole:** Monsieur le président, est-ce que la société Camco pourrait présenter les chiffres exacts au comité dès qu'elle les aura obtenus? Seriez-vous prêts à le faire lorsque vous commencerez à voir des différences considérables, afin que vous puissiez dire, par exemple, voici un lave-vaisselle canadien qui va coûter  $x$  dollars de moins à fabriquer et voici un lave-vaisselle importé qui va coûter environ la même chose?

**M. Snyder:** Certainement pas en séance publique. Il s'agit de données concurrentielles, de données sur les coûts. En tant que société, nous ne le ferions pas, et nous ne sommes pas tenus de le faire légalement. Il faudrait que ce soit en réunion à huis clos, mais nous serions prêts à mettre nos calculs et nos données à la disposition du comité en privé, ou d'en faire part à toute autre personne que vous pourriez désigner, mais non pas en public.

**Le président:** Je vous remercie beaucoup, messieurs. Nous vous sommes reconnaissants d'avoir pris le temps de préparer votre mémoire et d'être venus ici pour nous le présenter.

Nos prochains témoins sont de l'Hydro-Québec. Nous sommes toujours un peu en avance, mais puisque nos témoins sont déjà ici, nous allons les entendre. Les témoins qui sont censés comparaître à 18h15 et à 19 heures ne sont pas encore arrivés, donc je crois qu'il serait juste de faire une pause après avoir entendu ces témoins; ceux d'entre nous qui peuvent revenir ce soir reviendront à 18h15.

**The Acting Chairman (Mr. Fontaine):** We are now pleased to welcome representatives of one of Quebec's largest corporations, Hydro-Québec. This company's annual sales are almost \$5 billion, which represents approximately 5% of Quebec's GDP.

Mr. Hanna, Mr. Finet and Mr. Bernier, the committee is very pleased to welcome you. We are convinced that you will be able to shed light on this matter for the committee. You have the floor.

**Mr. John A. Hanna (Executive Vice President, Finance and Administration, Hydro-Québec):** Thank you, Mr. Chairman.

Ladies and gentlemen of the Committee, the introduction of the goods and services tax on January 1, 1991 will have a direct impact on the residential consumer of electricity in Quebec. Hydro-Québec is pleased to accept your invitation to present this brief on the GST, and to answer any questions you may have regarding it.

The impact of the GST on the Canadian economy: Generally we feel that the change in sales tax system with the removal of the federal sales tax and the introduction of the goods and services tax will, after a period of transition, prove beneficial to the Canadian economy. However, in the short term, the introduction of the GST will have a significant impact on inflation and personal consumption.



## [Text]

Dans les prévisions étudiées pour l'établissement de sa *Proposition de développement 1990-1992—Horizon 1999*, Hydro-Québec a retenu que l'imposition de la TPS entraînera une augmentation de 1.4 p. 100 de l'indice des prix à la consommation au Canada et que le taux d'inflation se situera à 5.7 p. 100 pour l'année 1991. Il devrait en résulter une perte de pouvoir d'achat pour les consommateurs, et le secteur de la consommation en souffrira. Mais cette perte sera en partie contrebalancée par une meilleure performance des investissements en biens de capital et des exportations nettes. Dans l'ensemble, l'effet de la nouvelle taxe sur la croissance de l'économie canadienne devrait être minime pour 1991. La Banque du Canada maintiendra vraisemblablement une politique monétaire plus restrictive en maintenant les taux d'intérêt à court terme plus élevés de 0.5 à 1 p. 100 pour éviter que la taxe n'entraîne une spirale inflationniste sur les salaires. Par contre, les rendements obligataires à long terme devraient être moins affectés du fait que la taxe réduira la demande de crédit, notamment en contribuant à diminuer le déficit fédéral canadien.

• 1655

Cependant, l'évaluation des impacts de la TPS comporte beaucoup d'incertitude, comme en témoigne le tableau suivant où l'estimation de la hausse des prix à la consommation pour 1991 varie entre 5.2 p. 100 et 6.2 p. 100. D'ailleurs, au fur et à mesure que l'année avance, il appert que la majorité des prévisionnistes ont sous-estimé la volonté de la Banque du Canada de freiner dès 1990 l'inflation et les hausses salariales par le biais de taux d'intérêt très élevés.

En raison de la nature cachée de la taxe fédérale de vente, l'évaluation de l'impact monétaire sur les entreprises canadiennes de son remplacement par la TPS est très difficile et demeure approximative. Après une certaine période de rodage des systèmes administratifs nécessaires à l'implantation de la TPS, les entreprises seront cependant en mesure de distinguer clairement le montant de la nouvelle taxe.

L'impact de la TPS sur le consommateur d'électricité résidentiel: À l'heure actuelle, la vente d'électricité n'est pas assujettie à la taxe fédérale de vente. La nouvelle TPS va s'appliquer à la vente d'électricité, de sorte que la facture du consommateur résidentiel sera désormais majorée de 7 p. 100, indépendamment des tarifs pratiqués par les entreprises d'électricité canadiennes. Par ailleurs, dans son budget du 26 avril dernier, le ministre des Finances du Québec a précisé que la TPS sera incluse dans le prix de vente sur lequel sera calculée la taxe de vente provinciale de 9 p. 100. En conséquence, pour le consommateur d'électricité résidentiel québécois, la hausse effective liée à l'introduction de la TPS sera et 7.63 p. 100.

Cette augmentation de la facture de l'électricité va probablement inciter le consommateur à modifier ses habitudes de consommation. On peut donc prévoir une baisse de la demande d'électricité dans le secteur résidentiel. Hydro-Québec évalue cette baisse à 0.9 p. 100 pour 1991 et en a tenu compte dans sa *Proposition du plan de développement de 1990-1992—Horizon 1999*.

## [Translation]

In the forecasts used to prepare its *Proposed Development Plan 1990-1992—Horizon 1999*, Hydro Quebec assumed that the introduction of the GST would lead to an increase of 1.4% in the Consumer Price Index and that the rate of inflation for 1991 would be 5.7%. There would be a loss of purchasing power, with a negative impact on the Canadian consumer, but this would be partially offset by increased investment in capital goods and an improvement in net exports. Generally speaking, the effect of the new tax on the growth of the Canadian economy in 1991 would be slight. We felt that the Bank of Canada would probably favour a tighter monetary policy, keeping short-term interest rates between 0.5% and 1% higher than they would have been had the GST not been introduced, to prevent any inflationary spiral in salaries. However, long-term bond interest rates would be less affected, as the GST would reduce the demand for credit, notably by helping to lower the federal deficit.

There is nonetheless a great deal of uncertainty involved in measuring the effects of the GST, as illustrated in the following table. The range of forecasts puts the increase in the CPI anywhere from 5.2% to 6.6% in 1991. But the further we get into 1990, the more it seems that most forecasters have underestimated the Bank of Canada's determination to hold down inflation and salary increases as of 1990 by maintaining very high interest rates.

Given the invisible nature of the FST, it is very difficult to measure the monetary impact on Canadian businesses of its replacement by the GST. However, after an initial period of adjustment, companies should be in a position to calculate the GST amount they will pay.

Impact of the GST on the residential consumer of electricity: Electricity is not presently subject to the FST. As the GST will be applied to electricity, the residential consumer's electricity bill will increase with the new 7% tax, whatever the rates of individual Canadian electrical utilities. Moreover, the Quebec Minister of Finance, in his April 26 budget, made it clear that the GST would be included in the retail price to which the 9% provincial sales tax would be applied. Therefore, for the Quebec residential electricity consumer, the real increase in electricity prices with the introduction of the GST would be 7.63%.

This increase in the price of electricity will probably lead to a change in electricity consumption patterns. Hydro-Québec expects to see a decrease in residential demand of about 0.9% for 1991, and has factored this into its *Proposed Development Plan 1990-1992—Horizon 1999*.

## [Texte]

L'impact de la TPS sur Hydro-Québec: La nouvelle TPS représente un certain allègement fiscal pour Hydro-Québec, puisqu'elle ne paiera plus la taxe fédérale de vente actuelle sur les achats de biens et qu'elle pourra récupérer la TPS sous forme d'un crédit de taxe sur intrants. Cependant, l'impact favorable de la TPS sur les coûts de fourniture unitaires se trouve retardé puisque la majeure partie de la taxe fédérale de vente s'applique à des achats de biens qui font partie des investissements. En effet, ces derniers n'influencent les coûts de fourniture, et donc les tarifs, qu'à partir de la mise en service des équipements auxquels ils sont consacrés, par la biais de l'amortissement des immobilisations échelonné tout au long de la vie utile des équipements.

De plus, les biens achetés par Hydro-Québec ne sont pas tous assujettis à la taxe fédérale de vente. En effet, la Loi sur la taxe d'accise permet aux producteurs et aux fabricants d'acheter hors de la taxe fédérale de vente le matériel qu'ils utilisent principalement et directement à des fins de fabrication ou de production. Or, la production d'électricité est considérée comme un procédé de fabrication. Par exemple, les groupes turbines-alternateurs d'une centrale et tous les biens servant à son exploitation sont exemptés de la taxe fédérale car ils servent principalement et directement à la production d'électricité. Par contre, le matériel servant au transport, à la répartition et à la distribution de l'électricité y est assujetti. En conséquence, l'allègement fiscal ne portera que sur les biens qui ne servent pas directement à la production d'électricité.

## • 1700

Le taux de la taxe fédérale de vente actuelle est de 13.5 p. 100, sauf pour les services de télécommunications qui sont taxés à 11 p. 100 et pour les matériaux de construction qui sont taxés à 9 p. 100. Même si le taux de la nouvelle TPS est inférieur, le coût des achats de biens ne diminuera que dans la mesure où les fournisseurs baisseront leurs prix en conséquence. Or, la taxe fédérale de vente étant une taxe cachée, seul le jeu de la concurrence est susceptible d'inciter les fournisseurs à baisser leurs prix.

Enfin, l'impact inflationniste prévu de la nouvelle TPS en 1991 touchera l'ensemble des coûts de l'entreprise—biens, services et salaires—, ce qui pourrait annuler la baisse éventuelle du coût des achats de biens actuellement assujettis à la taxe fédérale de vente.

L'évaluation de l'impact sur les coûts: L'évaluation présentée dans cette section ne tient compte que de la suppression de la taxe fédérale de vente. Elle suppose que le retrait de cette taxe sera totalement répercuté sur les prix des fournisseurs. Elle représente donc les impacts les plus favorables sur les coûts d'Hydro-Québec.

Quant aux biens capitalisés, avec l'introduction de la TPS, les investissements prévus pour 1991 dans la *Proposition du plan de développement 1990-1992—Horizon 1999*, qui s'élèvent à 4.592 milliards de dollars, baisseraient à 4.512 milliards de dollars, soit une réduction de 80 millions de dollars ou 1.7 p. 100.

La méthode d'amortissement employée par Hydro-Québec est celle de l'annuité indexée à 3 p. 100. De plus, les immobilisations prévues devraient être amorties sur une vie utile moyenne d'environ 40 ans. Compte tenu de ces deux

## [Traduction]

Impact of the GST on Hydro-Québec: the new GST offers Hydro-Québec some tax relief because it replaces the present FST on the purchase of goods, and is recoverable in the form of input tax credits. However, the favourable impact of the GST on unit costs of supply is deferred because most of the FST applies to the purchase of goods that are included in investment. Consequently, the impact on costs of supply, and therefore on rates, is felt only when the equipment that this investment represents is placed in service, through depreciation over the equipment's service life.

In addition, not all the goods purchased by Hydro-Québec are subject to the FST. The Excise Act allows producers and manufacturers to purchase tax-free the material that goes primarily and directly into manufacture and production. The generation of electricity is considered to be a manufacturing process so the generating units in a powerhouse, for example, and all the goods used to operate them, are exempt from federal tax because they are used primarily and directly for the manufacture of electricity. On the other hand, equipment used to transmit, subtransmit and distribute that electricity is liable to the FST. Therefore the tax relief will only apply to goods that are not directly used to generate electricity.

The current FST is 13.5%, with the exception of telecommunications services (11%) and construction materials (9%). Although the GST will be lower than the current FST, this will only reduce costs for the purchase of goods to the extent that suppliers lower their prices accordingly. There is some uncertainty as to whether suppliers will do this, because the FST is an invisible tax. Only the pressures of the marketplace are likely to make suppliers lower their prices.

In fact, the expected inflationary impact of the GST in 1991 will affect all the utility's costs—goods, services and salaries—and this could wipe out any possible decrease in the purchase price of those goods currently subject to the FST.

Assessment of the impact on costs: The following assessment is based solely on the removal of the FST. It assumes that suppliers will pass on all savings associated with the removal of the FST. It therefore describes the maximum possible decrease in Hydro-Québec's costs.

With regard to capitalized goods, with the introduction of the GST, capital investment earmarked for 1991 in the *Proposed Development Plan 1990-1992—Horizon 1999*, which stood at \$4.592 million, would now be \$4.512 million, a decrease of \$80 million or 1.7%.

Hydro-Québec uses the sinking fund method for depreciation of its fixed assets, based on an interest rate of 3%, and an average asset life of approximately 40 years. Given these two factors, a reduction in fixed assets of \$80



## [Text]

facteurs, une réduction des immobilisations de 80 millions de dollars entraînera une diminution des charges d'amortissement de moins de 1 million de dollars pour la première annuité, laquelle est ensuite indexée à 3 p. 100 durant la vie utile de l'équipement.

Rappelons que cette baisse potentielle des investissements en 1991 n'affectera pas les coûts de fourniture ni les tarifs 1991, mais plutôt ceux des années où les équipements auxquels les investissements sont consacrés seront en exploitation, par le biais de l'amortissement des immobilisations et des charges de financement. En effet, les prochaines mises en service importantes auront lieu au cours de la période 1993-1995, dans le cadre du projet La Grande—Phase II (Brisay, Laforge 1 et La Grande 1). Par ailleurs, en ce qui concerne la centrale de La Grande 2A, dont la mise en service est prévue pour 1991 et 1992, environ les deux tiers des investissements auront été effectués avant l'entrée en vigueur de la TPS.

Après 1991, Hydro-Québec reflètera dans ses demandes tarifaires les effets favorables éventuels de la TPS sur les coûts de fourniture.

Les charges d'exploitation: Le coût des biens qui servent aux opérations courantes est directement porté aux charges d'exploitation de l'exercice en cours. Ces biens sont assujettis à la taxe fédérale de vente, sauf s'ils servent directement à la production d'électricité. Or, ils ne représentent qu'environ 8 p. 100 des charges d'exploitation de l'entreprise. En effet, la presque totalité des charges d'exploitation se compose des salaires versés aux employés et de différents frais de services (honoraires professionnels, frais de location et autres) qui ne sont pas taxés actuellement. Soulignons que les autres charges (amortissement des immobilisations, achats d'électricité et taxes) sont des éléments auxquels la taxe fédérale de vente ne s'applique pas. Par conséquent, l'impact favorable du retrait de la taxe fédérale de vente sur les charges de l'entreprise est faible, toutes proportions gardées.

De plus, cette faible réduction des charges devrait être annulée par l'effet inflationniste de la TPS qui affectera l'ensemble des achats des biens et services de l'entreprise. C'est l'hypothèse qu'Hydro-Québec a retenue aux fins de l'établissement de son cadre financier pour 1991.

Pour le consommateur d'électricité résidentiel au Québec, l'introduction de la TPS signifie une augmentation de 7.63 p. 100 de la facture d'électricité, compte tenu de la taxe de vente provinciale. Cette augmentation devrait entraîner une légère baisse de la consommation d'électricité dans le secteur résidentiel.

## • 1705

La nouvelle taxe n'aura aucun impact en 1991 sur les coûts de fourniture de l'entreprise, et donc sur ses tarifs. En effet, la taxe fédérale de vente frappe principalement les biens capitalisés, de sorte que l'impact favorable sur les coûts de fourniture ne se ferait sentir qu'après 1991, au fur et à mesure des mises en service. En outre, l'impact du retrait de la taxe fédérale de vente sur les charges de l'entreprise en 1991, qui est moindre que celui sur ses immobilisations,

## [Translation]

million would reduce depreciation expense by less than \$1 million for the first annuity, which would then be indexed at 3% over the service life of the assets.

As we have previously explained, the potential 1991 decrease in capital investment will not be felt immediately in 1991 costs of supply or rates, but rather in costs of supply and rates for the years in which the facilities that this investment represents are commissioned (placed in service), at which time they will be charged to depreciation of fixed assets and financing costs. The next major commissionings are scheduled for the period 1993-1995, as part of the La Grande complex, Phase II (Brisay, Laforge 1 and La Grande 1). We should point out that about two thirds of the investment in La Grande 2A generating station, which will come on stream in 1991 and 1992, will have been made before the introduction of the GST.

After 1991, any eventual reduction in annual costs of supply resulting from the GST will be reflected in rate requests for the corresponding years.

Operating expenditure: The cost of goods that are used for current operations is charged directly to operations for the year. These goods are subject to the FST, unless they are used directly in the generation of electricity. However, they only account for about 8% of the utility's operating expenditure. Operating expenditure basically comprises salaries to employees and various costs for services (professional fees, space rentals, etc.) which are not presently taxed. Other expenditure, such as depreciation of fixed assets, electricity purchases and taxes, is not subject to the FST. So the removal of the FST will not significantly reduce operating expenditure, all things considered.

Moreover, any modest reduction in operating expenditure will probably be wiped out by the inflationary impact of the GST, which will affect our purchases of goods and services as a whole. This is the hypothesis that we have factored into our financial framework for 1991.

Introduction of the GST will mean a 7.63% increase in the electricity bill of the residential consumer in Quebec, given the provincial sales tax. This increase could lead to a slight drop in electricity consumption in the residential sector.

The GST will have no impact in 1991 on Hydro Quebec's costs of supply, and therefore no impact on its rates. The current FST is primarily levied on capitalized goods, which means that any reduction in costs of supply will only be felt after 1991, as equipment under construction is gradually commissioned (placed in service). Moreover, the impact of the removal of the FST on 1991 operating expenditures, which will be less than the impact on fixed assets, will most



## [Texte]

devrait être annulé par l'effet inflationniste de la TPS, qui affectera l'ensemble de ses achats des biens et services. Rappelons également que l'introduction de la TPS ne représentera un allègement fiscal pour Hydro-Québec que dans la mesure où les fournisseurs baisseront leurs prix. Enfin, même si l'introduction de la TPS avait été susceptible d'influencer les coûts de fourniture d'Hydro-Québec en 1991, cela n'aurait nullement influencé sa proposition tarifaire pour 1991. En effet, la hausse tarifaire qui aurait été nécessaire pour couvrir les coûts de fourniture et atteindre dès 1991 les objectifs financiers visés, aurait constitué un véritable choc pour le consommateur. Pour assurer une certaine stabilité tarifaire à ses clients, Hydro-Québec a plutôt opté pour des hausses tarifaires plus graduelles qui lui permettront de rétablir progressivement sa situation financière et de se rapprocher à ses objectifs en 1992.

Quant aux effets favorables éventuels de la TPS sur les coûts de fourniture annuels après 1991, Hydro-Québec les reflètera sur ses demandes tarifaires des années correspondantes.

Par ailleurs, Hydro-Québec est tout à fait convaincue de la nécessité de tenir les consommateurs au courant des effets de l'abolition de la taxe fédérale de vente et de l'instauration de la TPS sur les prix. Elle est donc entièrement d'accord sur la création d'un Bureau de l'information aux consommateurs et souscrit au mandat qui lui sera confié, tel qu'il est énoncé par le ministre des Finances, M. Michael Wilson, dans le document intitulé *Taxe sur les produits et services* publié en août 1989.

Merci.

**Le président suppléant (M. Fontaine):** Merci beaucoup, monsieur Hanna. Je vous demanderais de nous présenter vos deux collègues.

**M. Hanna:** Ce sont M. Jean Bernier, secrétaire général de la société, et M. Jacques Finet, vice-président exécutif, marchés québécois.

**M. Boudria:** Tout d'abord, je remercie nos témoins d'être des nôtres cet après-midi.

J'ai lu et écouté vos propos avec intérêt. J'ai devant moi le témoignage qui nous a été présenté il y a quelques jours par Hydro-Ontario. On trouve des ressemblances considérables entre les deux témoignages.

Il y a cependant une différence dans les coûts. Ontario Hydro et Hydro-Québec sont d'accord pour dire qu'il y aura une augmentation des coûts. Dans votre cas, vous parlez de 7.63 p. 100, et Ontario-Hydro dit ceci:

Il y aura donc une conséquence directe, c'est-à-dire une réduction de 0.1 p. 100 et, par conséquent, le consommateur subira une augmentation de 6.9 p. 100.

Donc, selon Ontario Hydro, la TPS de 7 p. 100 devrait entraîner une réduction des coûts de production de 0.1 p. 100, ce qui représenterait une augmentation de 6.9 p. 100. Dans votre cas, vous parlez d'une augmentation de 7.63 p. 100. Compte tenu de la précision avec laquelle les économistes et les comptables préparent ces études d'impact, cette différence est assez considérable, bien qu'elle ne le semble pas à première vue. Après tout, vous prévoyez une augmentation supérieure de plus de 10 p. 100 à l'augmentation prévue par Ontario-Hydro. Est-ce le fait qu'Hydro-Québec est en voie d'expansion, avec un programme assez considérable de constructions nouvelles, qui explique cette différence, ou s'il y a d'autres raisons à cela?

## [Traduction]

probably be wiped out by the inflationary effect of the GST on all purchases of goods and services. In addition, the GST will only bring some tax relief if Hydro Quebec's suppliers pass on their own lower costs. We should point out, however, that even if the introduction of the GST were to lower Hydro Quebec's costs of supply in 1991, this would not have changed the utility's 1991 rates proposal. The rate increase that would have been needed to cover costs of supply and achieve, as of 1991, our financial objectives, would have given our customers a real rate shock. In the interests of rate stability, we have chosen to spread rate increases over time. This will enable us to gradually re-establish our financial situation, and to approach our objectives in 1992.

Any eventual reduction in annual costs of supply resulting from the GST after 1991 will be reflected in rate requests for the corresponding years.

Hydro-Québec shares the conviction that consumers must be fully informed of the effects on prices of the replacement of the FST by the GST. It therefore recognizes the need to set up a Consumer and Corporate Affairs monitoring unit, and endorses its mandate as defined by the Honourable Michael H. Wilson, Minister of Finance, in the document entitled *Goods and Services Tax*, published in August 1989.

Thank you.

**The Acting Chairman (Mr. Fontaine):** Thank you, Mr. Hanna. I will now ask you to please introduce your two colleagues.

**Mr. Hanna:** With me are Mr. Jean Bernier, General Secretary of the Corporation, and Mr. Jacques Finet, Executive Vice-President, Quebec Markets.

**Mr. Boudria:** I would like to begin by thanking the witnesses for being here today.

I read and listened to your brief with interest. I have here a brief presented to us by Ontario Hydro a few days ago. The two briefs show considerable similarities.

However, they do differ in the area of costs. Ontario Hydro and Hydro Quebec both agree that there will be a rate increase. You talk about an increase of 7.63%, whereas Ontario Hydro had this to say:

There will therefore be one direct effect, namely a 0.1% reduction, which means that consumer rates will increase by 6.9%

According to Ontario Hydro, a 7% GST should reduce production costs by 0.1%, which means that rates will increase by 6.9%. You are saying that your rates will increase by 7.63%. Given the meticulousness with which economists and accountants carry out their impact studies, the difference between these two figures is rather considerable, although it may not seem so at first glance. In other words, your expected rate increase will be more than 10% higher than that of Ontario Hydro. Is the difference due to your expansion and considerable construction program, or are there other reasons?

[Text]

**M. Hanna:** Je ne suis pas nécessairement au courant du détail du mémoire d'Ontario Hydro, mais je peux vous dire que nos règles comptables sont un peu différentes. Ainsi, l'amortissement de leur investissement est fait de façon continue, c'est une ligne droite, si vous voulez; tandis qu'à l'Hydro-Québec c'est conçu sur une base d'annuités. Donc, à court terme, il y a un impact assez grand. Autrement dit nos charges d'amortissement sont assez minimes dans les premières années, mais vers la fin de la vie utile les charges d'amortissement sont plus élevées.

• 1710

Il peut donc y avoir une différence entre les deux entreprises concernant l'impact de la TPS sur les taux de fourniture. La taxe provinciale, évidemment, s'ajoute dans notre cas; la taxe provinciale du Québec est de 9 p. 100 et cela s'ajoute et donne une augmentation de 7.63 p. 100.

**M. Boudria:** Ah bon! Cela s'explique en partie. Chez vous, au Québec, il y a une taxe provinciale sur l'énergie tandis qu'il n'y en a pas en Ontario. Donc, la taxe applicable sur la différence, c'est-à-dire la taxe sur l'autre taxe va contribuer pour une partie de la différence.

**M. Hanna:** C'est exact.

**M. Boudria:** C'est en partie cela la réponse, évidemment.

Maintenant, en lisant la conclusion de votre mémoire à propos de ces 7.63 p. 100 dont on parle, c'est-à-dire l'augmentation éventuelle, dois-je comprendre qu'on ne s'en ressentira pas tout de suite, en 1992, mais bel et bien dans quelques années? Je lis, par exemple, que «la nouvelle taxe n'aura aucun impact en 1991 sur les coûts de fourniture». Je comprends mal. Est-ce que vous voulez dire qu'on ne verra pas les bénéfices de l'élimination de la vieille taxe en 1991? Est-ce cela?

**M. Hanna:** C'est en effet ce que l'on veut dire.

**M. Boudria:** Merci.

**Mrs. Feltham (Wild Rose):** I would like to go to the last page in your conclusions and deal with a couple of items there. You state that:

The rate increase that would have been needed to cover costs of supply and achieve, as of 1991, our financial objectives, would have given our customers a real rate shock. In the interests of great stability, we have chosen to spread rate increases over time. This will enable us to gradually re-establish our financial situation, and to approach our objectives in 1992.

Could you explain that in more detail? The 7% is going into effect. . . In what way was this having any effect on what you are discussing in this paragraph?

**M. Hanna:** Le point que l'on veut faire ressortir ici, c'est que l'entreprise est en train de procéder à un redressement de sa situation financière. Autrement dit, notre rendement de l'avoir-propre pour 1990 est estimé à 4 p. 100. Cela a obligé l'entreprise à faire des hausses tarifaires assez importantes pour rétablir sa santé financière en 1990 et 1991.

[Translation]

**Mr. Hanna:** I do not know exactly what Ontario Hydro said in their brief, but I can tell you that our accounting methods are slightly different. Ontario Hydro uses the straight-line depreciation method, whereas Hydro Quebec uses the sinking-fund method for depreciation of its fixed assets. Consequently, the short-term impact is quite considerable. In other words, our depreciation expenses are rather low during the first few years, but higher toward the end of the useful life of the asset.

That may explain the difference between the two utilities as far as the impact of the GST on supply costs is concerned. In our case, we also have to add on the 9% Quebec Provincial Sales Tax, which results in a rate increase of 7.63%

**Mr. Boudria:** All right, then that explains part of the difference. In Quebec, power is taxed provincially, but not in Ontario. The tax that applies on the difference, which is in effect double taxation, accounts for part of the difference in the two rate increases.

**Mr. Hanna:** That is correct.

**Mr. Boudria:** That is part of the answer, of course.

Now, on reading the conclusion of your brief regarding the 7.63% increase, am I to understand that the impact of the GST will not be felt right away in 1991, but only a few years later? You say here that "the GST will have no impact in 1991 on Hydro Quebec's costs of supply". That is not clear to me. Are you saying that removal of the current tax in 1991 will not bring any relief? Is that it?

**Mr. Hanna:** That is, in fact, what we are saying.

**Mr. Boudria:** Thank you.

**Mme Feltham (Wild Rose):** J'aimerais revenir sur deux points que vous soulevez à la dernière page de votre mémoire, où vous dites:

En effet, la hausse tarifaire qui aurait été nécessaire pour couvrir les coûts de fourniture et atteindre dès 1991 les objectifs financiers visés, aurait constitué un véritable choc pour le consommateur. Pour assurer une certaine stabilité tarifaire à ses clients, Hydro-Québec a plutôt opté pour des hausses tarifaires plus graduelles, qui lui permettront de rétablir progressivement sa situation financière, et de se rapprocher de ses objectifs en 1992.

Pouvez-vous nous donner plus de précisions à cet égard? La TP de 7 p. 100 entrera en vigueur. . . Quel en aurait été son impact sur les hausses dont il est question dans ce paragraphe?

**Mr. Hanna:** The point we wanted to make was this: Hydro-Québec is in the process of re-establishing its financial situation. We estimate that our return on equity will be about 4% for 1990, which means that we must raise our rates substantially in order to regain our financial health during 1990 and 1991.



*[Texte]*

Notre proposition a été faite en tenant compte de nos besoins. La TPS est un ajout en plus de nos besoins de base. Autrement dit, nos critères financiers, et ce pour répondre à nos créanciers, etc., exigent que nous ayons des rendements assez élevés. Et si vous regardez nos états financiers, nos rapports annuels indiquent que le rendement prévu dans le plan de développement est de l'ordre de 4 p. 100 en 1990, pour être ensuite aux alentours de 11 et 13 p. 100.

Les hausses tarifaires qui ont donc été demandées l'ont été en fonction de cela principalement. Il nous serait impossible de demander une hausse tarifaire de plus de 20 p. 100 dans une année. On a donc choisi d'échelonner cela sur deux et trois ans, et cela pour rétablir cette situation financière.

**Mrs. Feltham:** It is my understanding that you do not provide directly to the customer. Is that correct?

**M. Hanna:** Je ne suis pas sûr d'avoir compris.

• 1715

**Mrs. Feltham:** Do you supply hydro directly to the customer, the user?

**Mr. Hanna:** Yes.

**Mrs. Feltham:** In the last paragraph you say:

Hydro-Québec shares the conviction that consumers must be fully informed of its effect on prices. It therefore recognizes the need to set up a consumer and corporate affairs.

You have already said in your document that you cannot pass on any savings until at least 1992 or 1993, until you are looking at capital cost. Do you think it will help you in any way to have a consumers' committee set up, and how will it help?

**M. Hanna:** Comme on le dit dans notre mémoire, l'effet de la taxe fédérale de vente doit être éliminé de nos charges. Et pour ce faire, ce qui nous reste en fait, c'est la concurrence. Donc, ce comité pourrait nous aider à sensibiliser le public et ainsi faire en sorte que la taxe fédérale soit éliminée. C'est pourquoi on prévoit cela. Sinon, nos coûts de fourniture vont augmenter et le consommateur en paiera le prix finalement.

**Mrs. Feltham:** My last question is on the first paragraph. It says:

This increase could lead to a slight drop in electricity consumption in residential sectors.

What makes you believe there will be less consumption?

**M. Hanna:** On fait toujours beaucoup d'analyses de modèles d'augmentation de tarif, ou de taxe, ainsi que des impacts de tout cela sur le consommateur. On a estimé, selon nos modèles économiques, que la consommation va diminuer de 0,9 p. 100, d'où des conséquences pour ceux qui sont moins privilégiés. Il y aura des pertes de revenus, des manques à gagner pour l'entreprise. Cela aura un effet direct sur les consommateurs. L'augmentation des prix, naturellement, influence les consommateurs dans leur comportement.

*[Traduction]*

Our Proposed Development Plan is based on our needs, and the GST is simply a cost that must be added on to our basic requirements. In other words, our financial criteria, based on our credit and other needs, require that we earn a rather high return on our investments. If you take a look at the financial statements contained in our annual reports, you will see that our rate of return has been set at 4% for 1990, in accordance with our Proposed Development Plan, with a subsequent increase to between 11% and 13%.

The rate increases we are seeking come mainly as a result of this plan. It would be impossible for us to raise our rates by more than 20% in a single year. We have therefore opted to spread the increase over 2 or 3 years in an effort to re-establish our financial situation.

**Mme Feltham:** Si je comprends bien, vous ne fournissez pas vos clients directement. Est-ce exact?

**Mr. Hanna:** I am not sure I understood your question.

**Mme Feltham:** Fournissez-vous de l'électricité directement à vos clients, aux consommateurs?

**M. Hanna:** Oui.

**Mme Feltham:** Dans le dernier paragraphe de votre exposé, vous dites:

Par ailleurs, Hydro-Québec est tout à fait convaincue de la nécessité de tenir les consommateurs au courant des effets de la TPS sur les prix. Elle est donc entièrement d'accord avec la création d'un bureau d'information aux consommateurs.

Plus tôt dans votre exposé, vous dites que vous ne pouvez faire bénéficier les consommateurs des économies que vous comptez réaliser avant 1992 ou 1993, auquel moment vos biens capitalisés seront mis en service. Croyez-vous qu'un bureau d'information pourra vous être utile, et si oui, comment?

**Mr. Hanna:** As stated in our brief, removal of the Federal Sales Tax has to result in a lowering of our costs, and the only way we will see that happen is through competition. The monitoring unit could help us to make the public aware of the problem and thus force suppliers to pass on all savings associated with the removal of the FST. That is how we see it. Otherwise, our supply costs will increase and, in the end, it is the consumer who will pay.

**Mme Feltham:** Ma dernière question porte sur le premier paragraphe de votre conclusion, où vous dites:

Cette augmentation devrait entraîner une légère baisse de la consommation d'électricité dans le secteur résidentiel.

Qu'est-ce qui vous porte à croire qu'il y aura une baisse de la consommation?

**Mr. Hanna:** We always develop and analyse several models for each rate or tax increase, as well as its impact on the consumer. According to our economic models, we estimate that consumption will drop by 0.9%, which will affect low-wage earners. A drop in consumption means lower earnings for Hydro-Québec, and this will have a direct impact on consumers. Price increases naturally lead to changes in consumer behaviour.



[Text]

**Mrs. Feltham:** Did you take into consideration the credit of the GST that will be going out to the disadvantaged?

**M. Hanna:** Oui, on en a tenu compte. On dit d'ailleurs dans notre mémoire que les coûts de fourniture, qui sont réduits en 1991, sont en partie compensés par le manque à gagner dans les revenus. Donc un effet très minime. La seule chose qui vient s'ajouter directement pour le consommateur c'est la TPS elle-même.

**Le président suppléant (M. Fontaine):** *Thank you, Mrs Feltham.* Monsieur Hanna, vous mentionnez dans votre discours d'ouverture, à la page 1

La Banque du Canada maintiendra vraisemblablement une politique monétaire plus restrictive en maintenant les taux d'intérêt à court terme plus élevés de 0.5 à 1 p. 100 pour éviter que la taxe n'entraîne une spirale inflationniste sur les salaires.

Nous avons entendu M. Crow, le gouverneur de la Banque du Canada, le 9 mai 1990, et je vais le citer. Je vais ensuite vous demander d'essayer de nous clarifier votre position par rapport à celle de M. Crow.

Une hausse des prix qui se limiterait à un ajustement une fois pour toute à l'entrée en vigueur de la TPS ne compliquerait pas énormément la conduite de la politique monétaire et il serait possible de composer avec elle.

Est-ce que vous pourriez nous clarifier deux positions qui, de mon point de vue, ne sont pas tout à fait les mêmes.

**M. Hanna:** Si vous permettez monsieur le président, j'aimerais demander à notre responsable de l'économie à l'Hydro-Québec de répondre à votre question.

**M. Jean-Pierre Léveillé (Hydro-Québec):** Lorsque nous indiquons que les taux d'intérêt à court terme pourraient être plus élevés de 50 points de base à 100 points de base, il ne s'agit pas là d'augmentation spectaculaire. Il me semble que c'est tout à fait compatible avec les affirmations de M. Crow.

• 1720

Si la TPS devait engendrer des conséquences plus graves, on pourrait facilement imaginer des hausses de taux d'intérêt beaucoup plus importantes à court terme. Lorsque nous parlons de 50 points de base, c'est dans l'hypothèse où le tout se déroule bien. Si l'inflation était plus forte à court terme, il serait difficile de croire que les taux à court terme ne seraient pas légèrement plus élevés. Je ne crois pas que ce soit incompatible avec ce que disait M. Crow.

**Le président suppléant (M. Fontaine):** Hydro-Québec est un producteur, et une partie de son électricité est distribuée aux manufacturiers canadiens. Dans vos prévisions, avez-vous anticipé que les manufacturiers canadiens, à cause d'une augmentation probable de leur chiffres d'affaires reliée à l'implantation de la TPS, auront une demande accrue d'électricité, ce qui va contrebalancer la diminution de la demande chez les consommateurs au détail?

**M. Hanna:** Il m'est assez difficile de répondre. La facturation au secteur industriel ou manufacturier sera assujettie à la TPS. Je présume que les manufacturiers pourront récupérer la taxe pour leurs fins et l'appliquer à

[Translation]

**Mme Feltham:** Avez-vous tenu compte des crédits d'impôt qui seront versés aux personnes à faible revenu?

**Mr. Hanna:** Yes, we did. In our brief, we state that any reduction in supply costs in 1991 will be offset in part by a shortfall in our earnings. The GST will therefore have very little impact on our rates themselves, but it will affect consumers directly when we add it on to their bills.

**The Acting Chairman (Mr. Fontaine):** *Merci, madame Feltham.* Mr. Hanna, on page 1 of your opening remarks, you say:

We felt that the Bank of Canada would probably favour a tighter monetary policy, keeping short-term interest rates between 0.5% and 1% higher than it would have had the GST not been introduced, to prevent any inflationary spiral in salaries.

On May 9, 1990, the Governor of the Bank of Canada, Mr. Crow, made the following statement before this Committee, and I will ask you to clarify your position in light of his comments.

An increase in prices that is limited to a one-time level adjustment at the introduction of the GST would not pose any serious difficulties for monetary policy and can be accommodated.

Could you explain the discrepancy between your position and that of the Bank of Canada?

**Mr. Hanna:** If I may, Mr. Chairman, I shall ask our economist to answer that question.

**Mr. Jean-Pierre Léveillé (Hydro-Québec):** When we say that short-term interest rates could go up by another 50 to 100 points, that is not a dramatic increase. In my opinion, our position is fully compatible with the one set forth by Mr. Crow.

If the GST were to have more serious consequences, it would be easy to imagine much more marked increases in short-term interest rates. When we speak of 50 basis points, that is a best case scenario. If the short-term inflation rate were higher, short-term interest rates could hardly be expected not to rise slightly as well. I do not feel that this point of view is incompatible with Mr. Crow's remarks.

**The Acting Chairman (Mr. Fontaine):** Hydro-Québec is a producer, and part of the electricity it produces is distributed to Canadian manufacturers. In your forecasts, have you taken into account the probability that Canadian manufacturers, given the likely increase in their sales figures because of the introduction of the GST, will increase their demand for electricity, a situation that will offset reduced demand by retail consumers of electricity?

**Mr. Hanna:** I find it rather difficult to answer your question. Our billings to industry and manufacturers will be subject to the GST. I assume that manufacturers will be able to receive credit for this tax paid for business purposes and

## [Texte]

leurs consommateurs. Donc, on ne peut pas évaluer l'impact de cela sur les activités des manufacturiers, mais on sait une chose: on facture de notre côté, et les manufacturiers peuvent récupérer la taxe qu'ils paient. Pour ce qui est de leurs activités vis-à-vis de leurs clients, en termes de facturation, ce n'est pas de mon domaine.

**M. Della Noce (Duvernay):** Ma première question s'adresse à M. Finet. La semaine dernière, nous avons reçu la compagnie Bell Canada. On dit que l'efficacité passe par Bell, mais je me pose de sérieuses questions sur l'efficacité. Lévesque a passé tout droit, puisque la dernière augmentation que vous avez annoncée était de 7 p. 100 à partir du mois de mai et de 7 p. 100 pour l'année prochaine. Et vous n'avez pas oublié de nous mentionner, ce que j'ai trouvé un peu mesquin, qu'il y aurait en plus la TPS de 7 p. 100. Bell Canada nous a annoncé une baisse de 4 p. 100 sur ses tarifs et de 15 p. 100 sur ses appels interrurbains. Comment expliquez-vous cela?

J'ai écrit à la ministre, et la ministre m'a répondu. Tout le monde s'est énervé, mais je voudrais qu'on soit un peu plus sérieux maintenant. Vous ne payez pas de taxe fédérale présentement. Comment se fait-il que vous ne puissiez pas la rabattre si vous ne la payez pas?

**M. Jacques Finet (vice-président exécutif, Marchés québécois, Hydro-Québec):** Monsieur le président, j'aimerais d'abord reprendre certains des arguments qui ont été soulevés. Je suis certain que cela pourra rendre service aux députés.

On dit que le principal impact de la TPS sera, bien sûr, l'augmentation directe de 7 p. 100 sur la facture du client.

**M. Della Noce:** En 1991.

**M. Finet:** Oui. Il y a aussi le fait que le gouvernement du Québec a décidé d'appliquer sa taxe provinciale à ce 7 p. 100. Donc, si on ajoute 9 p. 100 de 7 p. 100, cela fait une hausse de 7.63 p. 100.

Tout comme l'a fait Ontario Hydro qui est venue témoigner devant vous il y a quelques jours, nous avons calculé ce que pouvait être l'impact de la TPS, c'est-à-dire l'impact de l'élimination de la taxe fédérale de vente et de son remplacement par la TPS sur toutes nos dépenses d'investissement et d'exploitation. Nous en sommes arrivés essentiellement à la même conclusion qu'Ontario Hydro, à savoir qu'il n'y a pas d'impact significatif sur nos coûts de fourniture d'électricité. Ontario Hydro vous a parlé de 0.1 p. 100. Aujourd'hui, je vous aurais parlé d'un peu moins de 0.1 p. 100. On arrive aux mêmes conclusions. On paye les mêmes taxes et on va vivre la même réforme fiscale. Donc, l'effet sera le même.

Pour en venir à votre question principale, dans le régime de taxation qui existe actuellement, plusieurs de nos investissements ne sont pas assujettis à la taxation, entre autres ceux qui servent à la fabrication d'électricité. Le béton d'une centrale hydro-électrique, les groupes turbines-alternateurs, les panneaux de contrôle à la centrale, enfin tout ce qui est rattaché à la fabrication n'est pas taxé. Avec la future TPS, tout devient taxable.

## [Traduction]

charge their customers the GST in turn. This means that we cannot assess the impact of the GST on manufacturer's activities; however, we do know one thing: We will bill our customers for the tax, and these manufacturers will be able to recover the tax they pay. I am not qualified to comment on how they will bill their own customers.

**Mr. Della Noce (Duvernay):** My first question is for Mr. Finet. Last week, Bell Canada appeared before the Committee. That company claims to put it all in every call, but I have serious doubts about how efficiently it does so. Lévesque missed the point altogether, as the most recent increases announced by your company were 7% starting in May and 7% next year. You did not neglect to point out that the 7% GST would be applied on top of that, which I found a little petty of you. Bell Canada announced a drop of 4% in its rates and 15% in its long distance rates. How do you explain that?

I have written to the Minister and she has replied. There was a bit of a flap, but I would like us to settle down and consider this question more seriously now. At the moment, you are not paying any federal tax. Why is it, then, that you are unable to reduce your rates?

**Mr. Jacques Finet (Executive Vice-President, Québec Markets, Hydro-Québec):** Mr. Chairman, I would first like to clarify some points that have been raised. I am sure that will be of help to members of the Committee.

Obviously, the main impact of the GST will be the direct 7% increase on customer billings.

**Mr. Della Noce:** In 1991.

**Mr. Finet:** Yes. There is also the fact that the Quebec government has decided to apply its 9% provincial on top of the 7 % tax. The combined effect of these two taxes is an increase of 7.63%.

Like Ontario Hydro, which testified before the Committee several days ago, we have calculated the possible impact of the GST, that is, the impact of the elimination of the federal sales tax and its replacement by the GST on all our capital and operating expenses. Basically, we reached the same conclusion that Ontario Hydro reached, that is, there would be no significant impact on the costs to our company to providing electrical power. Ontario Hydro mentioned a decrease of 0.1%. Right now, I would have suggested a figure marginally less than 0.1%. We have reached the same conclusion. We are paying the same taxes and we are going to experience the same tax reform; thus the effect will be the same.

To come to your main question, under the current tax system, many of our investments are not taxable, including investments made to produce electricity. Neither the concrete that goes into the construction of an electrical power generating station, the turbine-alternator units or the control panels—in fact, nothing used to build a generating station—is taxable. Everything will be subject to the GST.



[Text]

• 1725

On a calculé qu'il y aura une réduction de nos investissements. On peut prévoir, dans le programme d'équipement, des investissements de l'ordre de 62 milliards de dollars. Ce n'est qu'à peu près 1 milliard de dollars. C'est beaucoup, mais c'est aussi très peu comparé à l'ampleur des investissements.

Deuxièmement, l'impact ne se fera sentir sur nos coûts de fourniture qu'au moment où ces équipements seront versés à l'exploitation. Pendant toute la durée de la construction d'un équipement, les dépenses, même les dépenses d'intérêt, sont capitalisées. Ce n'est que lorsque c'est mis en exploitation que c'est versé aux dépenses d'exploitation. On a des projets pour la rivière Grande Baleine et certains autres équipements sur la rivière La Grande, mais on ne sentira les effets de tout cela qu'au cours de la période 1993-1995.

Pour ce qui est actuellement en construction et qui devrait entrer en service bientôt—je, pense entre autres à l'équipement qu'on installe à la centrale LG-2—, tous les achats massifs ont été faits et les travaux importants ont été réalisés en grande partie. Donc, en 1991, il n'y aura pas d'impact vraiment significatif. La hausse des tarifs n'aurait vraiment pas pu être influencée par la réforme fiscale.

**M. Della Noce:** Vous n'êtes pas comme Bell.

**M. Finet:** Eh bien, notre structure de coûts n'est pas du tout comparable à celle de Bell Canada. J'aurais souhaité qu'on puisse vous dire qu'on pourra récupérer la moitié des 7 p. 100 sur nos coûts de fourniture, mais ce n'est pas le cas. Jusqu'à maintenant, la fiscalité était telle qu'une très grande partie de nos équipements n'était pas assujettie à la taxation.

**M. Della Noce:** Quand vous avez fait de la publicité à la télévision, toute l'équipe était là et M<sup>me</sup> Bacon était assise au centre. J'ai trouvé cela un peu mesquin quand vous avez dit qu'il y aurait une hausse de 7 p. 100 cette année et une autre hausse de 7 p. 100 l'année prochaine, et qu'il y aurait en plus la TPS de 7 p. 100. Les gens se souviennent toujours de ce qu'on dit à la dernière minute. Vous avez même oublié de parler de la taxe provinciale de 9 p. 100.

Est-ce la situation de monopole d'Hydro-Québec qui fait que son efficacité n'est peut-être pas aussi forte qu'on pourrait le souhaiter? Bell a annoncé 4,9 p. 100. Je sais que vous avez des problèmes syndicaux et ainsi de suite, mais je me demande sérieusement si vous ne prenez pas un malin plaisir à dire aux Québécois que tous les malheurs d'Hydro-Québec sont attribuables à la TPS qui sera mise en vigueur en 1991.

Sur le compte que les consommateurs recevront cette semaine, il n'y aura pas de TPS, mais il y aura la taxe provinciale de 9 p. 100. Est-ce que votre situation de monopole ne vous empêche pas de donner de petits cadeaux aux consommateurs? Vous cherchez une raison à cela, et la TPS est une raison toute trouvée, n'est-ce pas? Vous êtes en situation non pas de quasi-monopole, mais bien de monopole, et je suis obligé de prendre vos chiffres. Je vous ferai remarquer que les représentants d'Ontario Hydro étaient ici la semaine dernière et que je leur ai dit que je n'acceptais pas leurs chiffres. Sur 1,2 milliard de dollars, ils disent qu'ils vont sauver seulement 9 millions de dollars. Vous me dites que sur 62 milliards de dollars, vous allez sauver un milliard de dollars.

[Translation]

According to our calculations, there will be a cut in our investments. We anticipate investments of approximately \$62 billion for investments. That means a cut of only \$1 billion, more or less. That is a great deal of money, but not much when compared with the total sum of money being invested.

Secondly, the impact on our costs of supply will only be felt when our equipment is brought into operation. Our costs, even our interest costs, are capitalized for the entire period of time during which a piece of equipment is being built. It is only when the equipment is brought into service that these costs are considered operating costs. We do have plans for the Grande Baleine complex and we have plans to build facilities on the La Grande River. But the effects will not be felt until the 1993-1995 period.

As for the equipment that is presently under construction and should come into service soon—for example, the equipment being set up at the LG-2 power station—all major purchases have been made and almost all of the large-scale construction has been completed. So, there won't be any really significant impact in 1991. Fiscal reform couldn't have had anything to do with the increase in our rates.

**Mr. Della Noce:** You're not like Bell Canada.

**Mr. Finet:** Well, our cost structure is not at all comparable to that of Bell Canada. I would have liked to be able to say that we'll recover half of the 7% tax on our costs of supply, but we won't. Until now, the tax system was such that a great deal of our equipment was not taxed.

**Mr. Della Noce:** When you made your public announcement on television, your whole team was there with Mrs. Bacon sitting in the middle. I thought it rather mean-minded of you to say that there would be a 7% increase this year and another 7% increase next year, and that to top it all off there would be a 7% GST. People always remember the last thing that is said. You even forgot to mention the 9% provincial sales tax.

Is it because Hydro-Québec has a monopoly that it is not as efficient as one might wish? Bell has announced an increase of 4.9%. I know that you have union problems, but I really wonder whether you don't take a malicious pleasure in telling Quebecers that all Hydro-Québec's misfortunes can be blamed on the GST that comes into effect in 1991.

When consumers get their bill this week, there won't be any GST but there will be a 9% provincial sales tax. Is it because of your monopoly that you never give consumers a break? You want to justify what you're doing and the GST is a perfect pretext, isn't it? You don't have just a quasi-monopoly, but an absolute monopoly, and I'm forced to use your figures. I'd like to point out to you that representatives of Ontario Hydro were here last week and I told them that I didn't accept their figures. They say that out of \$1.2 billion they are going to save only \$9 million. You tell me that out of \$62 billion you're going to save \$1 billion.



[Texte]

**M. Finet:** Sur 10 ans.

**M. Della Noce:** Sur 10 ans. Pour les autres, c'est 9 millions de dollars sur 1.2 millions de dollars. Je ne suis ni comptable ni économiste en chef du gouvernement canadien, mais je suis un ancien homme d'affaires, et j'ai beaucoup de mal à comprendre qu'ils ne savent que 9 millions de dollars sur 1.2 milliard de dollars de taxe fédérale. Est-ce attribuable à votre situation de monopole?

**M. Finet:** J'aimerais relever certains points soulevés par M. Della Noce.

Il dit Hydro-Québec ajoute 7 p. 100 aux hausses de tarif déjà annoncées. Je peux vous mettre au défi de scruter le *Journal des débats* de la commission parlementaire où nous avons témoigné et dont vous parlez. Je peux vous mettre au défi de consulter qui que ce soit. Jamais Hydro-Québec ne s'est permis de juger de la pertinence ou des effets de la réforme fiscale. Il appartient au gouvernement de faire des réformes fiscales; cela n'est pas de notre ressort. D'ailleurs, je n'aurais jamais accepté qu'on se lance dans des accusations en disant que nos problèmes sont attribuables à l'application de la TPS.

Vous avez aussi parlé d'objectifs d'efficacité. Nous avons des objectifs d'efficacité. Nous avons eu nos propres problèmes, comme bien des organisations ont leurs problèmes à l'occasion. Cependant, on y travaille et je suis convaincu qu'on va passer à travers avec notre énergie et notre détermination.

• 1730

Notre situation de monopole n'est pas tout à fait totale, puisque nous faisons face à la concurrence des autres sources d'énergie. Au-delà de cela, il y a une volonté d'être au service de notre clientèle et de lui offrir un service de qualité.

Les hausses de tarif au-delà de l'inflation, ce n'est pas par plaisir que nous les avons imposées. D'ailleurs, je peux vous dire que, même avec les hausses de tarif qui ont été acceptées, notre taux de rendement sur l'avoir propre, ce par quoi on juge à peu près toutes les entreprises, sera de 5 p. 100 en 1990 et de 9.5 p. 100 en 1991. Je ne connais pas beaucoup d'entreprises au Canada qui pourraient se contenter d'un taux de rendement aussi bas. Si ce n'est pas plus élevé, c'est parce qu'on a voulu faire attention à la capacité de payer de nos consommateurs et donc y aller à un rythme qui soit acceptable, compte tenu que nous étions conscients que la TPS entrerait en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier.

Encore une fois, je n'accepte pas qu'on dise qu'Hydro-Québec a basé une partie de son argumentation sur la réforme de la TPS. Ce n'est pas du tout le cas. Si des journalistes ont dit cela, les politiciens doivent comprendre que les journalistes n'ont pas toujours la plume exacte et ont le don de déformer nos propos.

**M. Boudria:** Je ne veux pas qu'on amorce un débat sur les journalistes, car ce n'est pas salutaire pour les politiciens de faire cela.

Je reviens aux propos de M. Della Noce. Il a dit que certaines sociétés d'utilité publique connaîtront des réductions de coûts avec la TPS alors que d'autres subiront des augmentations. Si je ne m'abuse, il y aurait lieu de dire que, dans le cas de Bell Canada, il y aura une réduction nette de 11 p. 100, parce qu'une taxe fédérale de 11 p. 100 s'applique maintenant aux télécommunications. N'est-ce pas exact?

[Traduction]

**Mr. Finet:** Over ten years.

**Mr. Della Noce:** Over ten years, and Bell is going to save \$9 million out of \$1.2 billion. I am neither an accountant nor one of the Canadian government's chief economists; but I am a former businessman and I can't understand how it is that out of \$1.2 billion they are going to save only \$9 million in federal tax. Is it because you have a monopoly?

**Mr. Finet:** I'd like to deal with some of the points raised by Mr. Della Noce.

He said that Hydro-Québec is adding 7% to the previously announced rates. I challenge you to get the "Journal des débats" and read the transcript of our appearance before the parliamentary commission. I challenge you to ask anyone about this. Hydro-Québec has never expressed an opinion on the relevancy or the effects of fiscal reform. It is up to the government to carry out fiscal reform; it is not our responsibility. Furthermore, I would never have put up with anyone's blaming the GST for our problems.

You also mentioned efficiency targets. We have efficiency targets. We have had our problems, as do all organizations from time to time. But we are working on them and I am convinced that our energy and determination will get us through this rough patch.

We do not have a complete monopoly, because there is competition from other sources of energy. In addition, we want to provide our customers with high-quality service.

We were not very pleased to introduce rate increases that exceeded inflation. Even with the rate increases that were approved, our rate of return on equity, the measure used to determine the performance of virtually all businesses, will be 5% in 1990 and 9.5% in 1991. I know very few companies in Canada that could accept such a low rate of return. The reason it is not higher is that we wanted to bear in mind our consumers' ability to pay and to introduce acceptable rate increases, particularly since we knew the GST would be coming into effect on January 1.

Once again, I reject the allegation that Hydro-Québec based part of its argument on the reform of the GST. That is not true at all. If some journalist said that, politicians should understand that journalists are not always 100% accurate and they are very good at twisting our words.

**Mr. Boudria:** I don't want us to get into a debate about journalists, because it's an unhealthy thing for politicians to do.

I would like to come back to the point Mr. Della Noce was making, namely, that some utilities would experience a cost reduction under the GST, while others would experience increases. Unless I am mistaken, it would be appropriate to say that in the case of Bell Canada, there would be a net reduction of 11%, because at the moment there is an 11% federal tax on telecommunications. Is that not correct?

[Text]

**M. Hanna:** C'est exact. Il y aura donc une réduction de 11 p. 100 dans le secteur des télécommunications.

**M. Boudria:** Y a-t-il une quelconque taxe fédérale au détail qui s'applique actuellement sur les produits de l'Hydro-Québec?

**M. Hanna:** Non.

**M. Boudria:** Donc, il n'y aura aucune réduction comparable.

**M. Hanna:** Non.

**M. Boudria:** C'est sans doute une des réponses que M. Della Noce cherche ou devrait chercher.

J'ai une autre question sur les effets de tout cela sur le consommateur. Dans votre cas, vous avez calculé qu'il y aura une réduction de la consommation d'électricité attribuable au fait que le consommateur aura bien de difficulté à payer la note. Lorsque vous dites cela, vous basez-vous seulement sur le fait que le taux de l'électricité va monter ou également sur le ralentissement économique en général que vous prévoyez avec l'introduction de la TPS?

**M. Hanna:** C'est basé strictement sur le coût au consommateur et non sur la performance de l'économie. La performance de l'économie a été prise en considération séparément dans notre cadre financier. C'est une analyse qu'on fait pour les hausses tarifaires et pour les autres charges qui sont imputées au client. Le client a un certain comportement face aux charges. Autrement dit, c'est l'impact direct sur le consommateur qu'on a pris en considération.

**M. Boudria:** Avez-vous mesuré de la même façon les effets probables de la TPS sur l'économie canadienne en général? Si oui, quels effets lui attribuez-vous?

**M. Léveillé:** Vous posez là une question fort difficile. Tout d'abord, l'impact que nous examinons est en termes de la demande en électricité au Québec. De façon générale, les économistes pensent que la TPS aura un impact positif sur l'économie à long terme. Cet effet-là va se faire sentir un peu partout au Canada.

Il ne faut pas oublier que nous faisons ces études en rapport avec notre demande en électricité. Le lien entre la croissance économique et la demande en électricité n'est pas toujours direct. C'est la raison pour laquelle nous nous sommes limités à faire la meilleure estimation possible de l'impact qu'aura la TPS sur le comportement du consommateur résidentiel, celui qui est touché directement et dont le comportement devrait changer.

• 1735

**M. Boudria:** Il demeure quand même que certaines industries sont de grands consommateurs de votre produit. Un ralentissement économique peut modifier la demande de certaines aciéries qui fonctionnent à l'électricité, par exemple. Il y en a une à L'Orignal dans mon comté, en Ontario, juste à la frontière du Québec. L'usine Ivaco, à L'Orignal, fonctionne uniquement à l'électricité. Donc, un ralentissement économique dans ce secteur-là peut se traduire par une réduction nette de la consommation industrielle d'électricité.

[Translation]

**Mr. Hanna:** That is correct. So there would be an 11% reduction in the costs paid by the telecommunications sector.

**Mr. Boudria:** Is there any federal retail tax applicable to Hydro-Québec's products at the moment?

**Mr. Hanna:** No.

**Mr. Boudria:** So there would be no comparable reduction in costs.

**Mr. Hanna:** No.

**Mr. Boudria:** I'm sure that is one of the answers Mr. Della Noce was seeking or should be seeking.

I have another question about the effects of the GST on consumers. According to your calculations, there will be a drop in electricity consumption because consumers will have trouble footing the bill. Are you basing this argument solely on the fact that electricity rates will increase, or are you also thinking of the general economic slump you anticipate as a result of the GST?

**Mr. Hanna:** That argument was based solely on the cost to the consumer, and not on the economic situation. We did take the performance of the economy into account separately in our financial planning. That is an analysis we do for rate increases and other charges paid by our customers. Customers have a certain reaction to charges. In other words, we looked at the direct impact of rising electricity rates on consumers.

**Mr. Boudria:** Did you use a similar approach to assess the probable effects of the GST on the Canadian economy in general? If so, what effects do you attribute to the introduction of the GST?

**Mr. Léveillé:** That is a very difficult question. We started by looking at the impact of the GST on the demand for electricity in Quebec. Generally, economists think that the GST will have a positive impact on the economy in the long term, and that this effect will be felt throughout the country.

It is important to remember that we conduct these studies to determine demand for electricity. There is not always a direct link between economic growth and demand for electricity. That is why we have simply done as accurate an estimate as possible of the GST's impact on the behaviour of residential consumers, who are the most directly affected and whose behaviour, therefore, is apt to change.

**Mr. Boudria:** Nevertheless, some industries are major consumers of your product. A slowdown in the economy could change the demand of certain steel foundries that operate on electricity, for example. There is a plant in L'Orignal, in my Ontario riding, right on the Quebec border. The Ivaco plant in L'Orignal operates entirely on electricity. So, a slowdown in that sector could lead to a net reduction in industrial consumption of electricity.

[Texte]

Bien que les prévisions ne soient pas une science parfaite, comme vous l'avez bien dit, est-ce que vous avez fait une analyse à court terme pour savoir quel sera l'effet, non seulement de la TPS, mais aussi de l'économie en général sur la demande d'électricité?

**M. Léveillé:** Lorsque nous faisons nos estimations sur l'évolution de la demande en électricité à court terme, nous devons tenir compte des conditions économiques en général. On le fait de toute manière, indépendamment de l'instauration d'un nouveau régime fiscal. Effectivement, nous prévoyons un certain ralentissement économique.

Cependant, je dois vous dire que, dans ces estimations-là, nous n'avons jamais fait la distinction entre ce qui pourrait être attribuable à l'instauration spécifique de la TPS et ce qui pourrait être attribuable aux conditions économiques générales. C'est pour cette raison que je ne peux pas donner une réponse plus précise à votre question.

**M. Boudria:** De quel ordre serait ce ralentissement économique? Est-ce que vous l'avez calculé?

**M. Léveillé:** Pour 1991, nous prévoyons un taux de croissance de 2.5 p. 100 au niveau canadien. C'est d'ailleurs dans notre plan de développement.

**M. Hanna:** À la page 2, on vous donne nos prévisions quant à la performance économique.

**M. Léveillé:** Le taux de croissance de l'économie canadienne en 1991 devrait être plus élevé qu'en 1990, alors qu'on vit vraiment un ralentissement attribuable aux principales politiques actuelles. En 1991, par comparaison, on devrait voir une augmentation du rythme de croissance économique. Il y aura donc un ralentissement à court terme et une accélération au cours de 1991.

**M. Saint-Julien (Abitibi):** Ma première question concerne la facturation. Hydro-Québec facture uniformément dans la province.

**M. Finet:** Il est exact que la tarification est uniforme, sauf pour quelques endroits très particuliers. Je pense entre autres aux territoires alimentés par des groupes diesels, dans le Grand Nord québécois.

**M. Saint-Julien:** Est-ce qu'on peut obtenir une liste des endroits où la tarification est différente? Quand vous parlez du Grand Nord, vous parlez du Nouveau-Québec, de Nunavut, des villages inuits.

**M. Finet:** Je dois vous préciser qu'une partie de la tarification est la même à travers tout le Québec. Cependant, dans les endroits non reliés au grand réseau d'Hydro-Québec, il y a des particularités dont on vous pourrait vous informer en déposant la tarification d'Hydro-Québec.

**M. Saint-Julien:** On parle du projet de la Baie James. Est-ce que vous avez des ententes avec les villages autochtones? Certains villages ont leur groupe diesel et ainsi de suite. Actuellement, est-ce qu'il y a des villages où l'électricité est acheminée et qui ne la paient pas?

**M. Finet:** Que je sache, aucun village. . .

**M. Saint-Julien:** Vous n'avez aucune entente. Votre électricité ne se rend pas dans ces villages.

[Traduction]

Even though forecasting is not an exact science, as you so rightly pointed out, have you done any short-term analyses of the effect, not only of the GST, but of general economic trends on the demand for electricity?

**Mr. Léveillé:** When we do our estimates of the short-term demand for electricity, we take general economic conditions into account. We would do that anyway, whether there was to be tax reform or not. In fact, we are forecasting some slowdown in economic activity.

However, I must say that, in producing those forecasts, we never separated the effects that could be attributed to the implementation of the GST from those that could be attributed to economic conditions in general. That is why I cannot give a more specific answer to your question.

**Mr. Boudria:** What would be the magnitude of that economic slowdown? Have you calculated it?

**Mr. Léveillé:** For 1991, we are forecasting a growth rate of 2.5% at the national level. In fact, you can find that in our development plan.

**Mr. Hanna:** You will find our forecasts of economic performance on page 2.

**Mr. Léveillé:** The rate of growth of the Canadian economy in 1991 should be higher than in 1990, as we are really experiencing a slowdown attributable to current policies. In 1991, we should see an increased rate of economic growth. So, there will be a slowdown in the shortterm, followed by more rapid growth in 1991.

**Mr. Saint-Julien (Abitibi):** My first question has to do with billing. Quebec Hydro bills uniformly throughout the province.

**Mr. Finet:** Indeed, our rates are the same throughout the province, except in certain unique areas, such as the territories in Quebec's far north that are served by diesel generators.

**Mr. Saint-Julien:** Could you give us a list of the places where the rates are different? When you speak of the far North, you are talking about New Quebec, Nunavut, the Inuit villages.

**Mr. Finet:** I must point out that one component of the rates is the same throughout Quebec. However, in areas that are not linked to Quebec Hydro's main power grid, there are peculiarities we could inform you of by tabling Quebec Hydro's rate tables.

**Mr. Saint-Julien:** Let's look at the James Bay project. Have you made agreements with the aboriginal villages? Some villages have their own diesel generator, for example. Are there any villages that are currently being supplied with electricity and not paying for it?

**Mr. Finet:** As far as I know, no village. . .

**Mr. Saint-Julien:** You do not have any agreements. Your electricity does not go to those villages.



[Text]

**M. Finet:** On a des groupes diesels à partir desquels on produit l'électricité. L'électricité pour les services de base, les services essentiels, est au même tarif qu'à Montréal ou à Québec.

**M. Saint-Julien:** Je pense au village de Chisasibi.

**M. Finet:** À Chisasibi, l'électricité est au même prix qu'à Montréal et Québec, mais il y a des programmes incitatifs pour que l'électricité ne soit pas utilisée à des fins de chauffage électrique, par exemple. Il n'est vraiment pas efficace de produire de l'électricité à partir de mazout lorsque ce mazout peut être utilisé beaucoup plus efficacement chez le client directement.

• 1740

Pour le service de base essentiel, c'est-à-dire l'éclairage et les petits appareils électro-ménagers, le client de Chisasibi paie le même prix qu'à Montréal.

**M. Saint-Julien:** On parle beaucoup du complexe Grande Baleine, mais je veux vous parler du projet Nottaway-Broadback-Rupert.

Vous êtes au courant qu'au Québec, dans les régions éloignées, la taxe sur l'essence est moins élevée qu'ailleurs. C'est le cas notamment dans la région de Val-d'Or et dans la région de Maniwaki. M. Della Noce est bien au courant de cela. Est-il possible que, dans les prochains mois, l'Hydro-Québec puisse diminuer les tarifs dans la région de l'Abitibi ou de l'Ungava, parce que, dans quelques années, des projets comme Nottaway-Broadback-Rupert vont changer la température, le mode de vie et l'environnement? On coupe beaucoup d'arbres, et ce n'est plus pareil. Je viens de Val-d'Or et je représente l'Abitibi. Je suis un ancien employé de l'Hydro-Québec; j'ai travaillé aux relevés techniques de la Baie James en 1965. La population de l'Abitibi et de l'Ungava obtiendra-t-elle un jour une réduction de tarif d'Hydro-Québec?

**M. Finet:** Monsieur le président, je ne peux pas souscrire à tous les impacts environnementaux que décrit le député. Nos études ne donnent pas les mêmes résultats. Pour ce qui est de la question principale, à savoir s'il est prévu de consentir des tarifs préférentiels dans ces territoires, je vous dirai que le fait d'accorder à ces régions le même tarif que les grands centres de consommation comme Montréal et Québec est déjà tout un avantage pour cette population. Ne soyez pas sévère sur l'exactitude de mes chiffres; je vous dirai de mémoire que l'électricité, à Chisasibi, peut facilement coûter de 25 à 30 cents le kilowatt-heure alors qu'on la vend 4 ou 5 cents.

La politique tarifaire de l'Hydro-Québec en est vraiment une d'uniformisation à travers tout le Québec, dans le but de permettre à nos industries de choisir un coin ou l'autre du territoire sans être dérangées par les prix de l'électricité. On vise vraiment à aider le développement économique du Québec dans tous ses coins.

**M. Della Noce:** Mon collègue Boudria disait: M. Della Noce cherche une réponse. Voici ce que je cherche. Quand je fais affaire avec des compagnies qui sont en situation de monopole, je veux m'assurer que les consommateurs ne se font pas jouer. Selon ma définition, un monopole, c'est gros, c'est gras et c'est paresseux. Hydro-Québec est un de ceux qui sont gros et gras, et parfois sa production n'est pas aussi rentable qu'elle devrait l'être. C'est ce que j'essaie de vous faire dire.

[Translation]

**Mr. Finet:** We have diesel generators that produce electricity. Electricity for basic services, essential services, is provided at the same rate as in Montreal or Quebec City.

**Mr. Saint-Julien:** I am thinking of the village of Chisasibi.

**Mr. Finet:** In Chisasibi, electricity is provided at the same rate as in Montreal or Quebec City, but there are incentives to encourage people not to heat with electricity, for example. It really is not efficient to produce energy from fuel oil when that fuel oil could be used directly by customers in their own homes.

For basic essential services, such as lighting and small appliances, a customer in Chisasibi pays the same price as a customer in Montreal.

**Mr. Saint-Julien:** There has been a lot of talk of the Grande Baleine Project, but I want to talk about Nottaway-Broadback-Rupert.

As you know, in the remote areas of Quebec, the tax on gasoline is lower than elsewhere. For example, that is the case in the Val-d'Or and Maniwaki areas. Mr. Della Noce is well aware of that. Is there a possibility that, in the coming months, Quebec Hydro might reduce rates in the Abitibi or Ungava areas, since, in a few years, projects like Nottaway-Broadback-Rupert will have changed the weather, lifestyle and environment? A lot of trees are being cut down, and the landscape is no longer the same. I am from Val-d'Or, and I represent the Abitibi region. I am a former employee of Quebec Hydro; I worked on the James Bay technical surveys in 1965. Will the people of the Abitibi and Ungava regions get a rate reduction from Quebec Hydro some day?

**Mr. Finet:** Mr. Chairman, I do not believe the project will have the environmental impacts described by the member. Our studies show otherwise. With regard to the main question as to whether we intend to grant preferential rates to those areas, I would say that the very fact of applying the same rates to them as to major consumption centres like Montreal or Quebec City is a significant advantage in itself. I will have to ask for your indulgence, as I do not have exact figures, but, from memory, I would say that the electricity we sell for 4 or 5 cents per kilowatt-hour in Chisasibi, could easily cost between 25 and 30 cents.

In fact, Quebec Hydro's policy is really to charge uniform rates throughout Quebec, so that our industries can choose to set up in whatever part of the province they wish, without having to worry about the price of electricity. What we are really trying to do is to foster economic development throughout Quebec.

**Mr. Della Noce:** My friend Mr. Boudria said: Mr. Della Noce is looking for an answer. Here is what I am looking for. When I deal with companies that have a monopoly, I want to make sure consumers are not being ripped off. To my mind, monopolies are big, fat and lazy. Quebec Hydro is big and fat, and sometimes it is not as cost-effective as it should be. That is what I am trying to get you to say.

[Texte]

Monsieur Finet, n'est-il pas vrai que vous ne payez pas de taxe fédérale de vente de 13.5 p. 100, que vous ne payez pas la taxe de 11 p. 100 sur les télécommunications et que vous ne payez pas la taxe 9 p. 100 sur les matériaux de construction.

**M. Finet:** On paie en partie.

**M. Hanna:** Hydro-Québec est assujettie aux mêmes taxes que n'importe quelle autre entreprise. Cependant, notre structure de coûts est telle qu'en 1989, par exemple, alors qu'on a eu des dépenses de 5 milliards de dollars, près de la moitié de ces dépenses, soit des intérêts et pertes de change, n'était pas assujettis à une taxe fédérale. Il y a un autre milliard de dollars pour la main-d'œuvre; on ne paie pas de taxe sur notre main-d'œuvre. Il y a près de 600 millions de dollars pour l'amortissement; on ne paie pas de taxe sur notre amortissement.

**M. Della Noce:** Mais est-ce que vous la payez sur les matériaux de construction?

**M. Hanna:** Oui.

**M. Della Noce:** Sur les télécommunications?

**M. Hanna:** Oui, on la paie en grande partie. On est cependant exemptés pour certains équipements reliés à la production.

**M. Della Noce:** Monsieur Finet, l'UPA m'a envoyé un communiqué dans lequel elle accuse Hydro-Québec d'augmenter ses tarifs d'électricité pour les producteurs en serre de 66 p. 100 à 111 p. 100. Est-ce attribuable à la TPS?

**M. Finet:** Monsieur le président, il n'y a absolument aucun rapport entre la hausse imposée aux producteurs en serre et l'application de la TPS. Cependant, puisque vous ouvrez la porte sur ce chapitre, je suis obligé de vous donner un minimum d'information.

• 1745

Les cultivateurs en serre se plaignent de perdre un avantage qu'ils ont eu, comme beaucoup d'autres clients au Québec à qui on a vendu de la bi-énergie en période de surplus d'électricité, à des taux en-dessous des prix du pétrole, pour substituer l'électricité au pétrole.

Tous ces clients ont apprécié grandement cela, mais on leur a demandé de revenir temporairement à l'huile pour l'année 1990 parce qu'on a un problème d'hydro-électricité. Il y a moins d'eau dans les barrages; dame nature a été moins généreuse au cours des dernières années.

Cependant, plusieurs des cultivateurs en serre à qui on avait vendu de la bi-énergie pour des fins de chauffage ont eu aussi droit à un autre petit privilège, celui d'ajouter l'éclairage artificiel. Lorsqu'on leur a demandé de se retirer pour une période d'une année, il leur a été impossible de se retirer pour la partie de l'éclairage. On a alors fait un compromis. On leur a dit: On vous ramène tout simplement au niveau de nos coûts de fourniture.

Lorsque vous avez fait un cadeau à quelqu'un pendant des années et que vous lui dites que vous ne pouvez plus lui faire ce cadeau pendant un an, cela fait mal. Ils disent: Est-ce que tu ne pourrais pas continuer à me donner ton cadeau? J'aimais cela. Je regrette, mais on ne peut pas continuer temporairement.

**Le président suppléant (M. Fontaine):** Monsieur Hanna, je vous remercie beaucoup de ces explications. Je remercie tous les représentants d'Hydro-Québec pour leur témoignage devant le Comité.

[Traduction]

Mr. Finet, is it not true that you do not pay the 13.5% federal sales tax, that you do not pay the 11% tax on telecommunications and that you do not pay the 9% tax on construction materials?

**Mr. Finet:** We do pay some tax.

**Mr. Hanna:** Quebec Hydro is subject to the same taxes as any other company. However, our cost structure is such that, in 1989, for example, although our expenditures totalled \$5 billion, almost half of them, namely interest and exchange rate losses, were not subject to federal tax. There is another billion dollars for labour; we do not pay tax on our labour. There is almost \$600 million for depreciation; depreciation is not taxed either.

**Mr. Della Noce:** But do you pay tax on construction materials?

**Mr. Hanna:** Yes.

**Mr. Della Noce:** On telecommunications?

**Mr. Hanna:** Yes, to a large extent. However, we do receive exemptions for some production equipment.

**Mr. Della Noce:** Mr. Finet, the UPA sent me a copy of a news release accusing Quebec Hydro of increasing its electricity rates for greenhouse producers by 66% to 111%. Is that because of the GST?

**Mr. Finet:** Mr. Chairman, the increase in rates for greenhouse producers and the implementation of the GST are completely unrelated. However, since you have raised the issue, I must provide you with a modicum of information.

The greenhouse producers are complaining because they have lost an advantage they previously had, like many other Quebec customers to whom we sold dual energy during surplus periods, at rates lower than the price of oil, in order to substitute electricity for oil.

All those customers greatly appreciated the program, but we asked them to go back to oil temporarily during 1990, because we are having a problem with our hydro-electricity. There is less water in the dams; Mother Nature has been less generous in recent years.

However, several of the greenhouse producers to whom we sold dual energy for heating purposes had also been treated to another little privilege, that of adding on artificial lighting. When we asked them to withdraw for a one-year period, they found it impossible to do so for the lighting part. So, we arrived at a compromise. We told them: We will simply supply you at cost.

When you have given somebody a gift for years and you tell him that you are going to have to stop for a year, it hurts. The person will say: Why could you not keep giving me my gift? I liked it. I am sorry, but we have to stop temporarily.

**The Acting Chairman (Mr. Fontaine):** Thank you very much for those explanations, Mr. Hanna. I would like to thank all the representatives of Hydro Quebec for their testimony before the Committee.



[Text]

Je lève la séance jusqu'à 18h15.

• 1747

**The Chairman:** Good evening, ladies and gentlemen. We are resuming our meeting.

We have with us now Mr. Walsh from Du Pont Canada. Sir, welcome to our committee. Thank you for taking the time to come and share with us your views of the GST and how it will come to affect consumers. I would ask at this point, sir, that you introduce your colleagues. Then if you have a statement for us, we would be pleased to hear it.

**Mr. John A. Walsh (Vice-President, Corporate Affairs, Du Pont Canada Inc.):** I will introduce my colleagues. I have with me Mr. John Carlos, our director of taxation, and Mr. Tony Amery, our chief economist.

We propose to outline first our corporate position on the GST, and the policy decision we have made to pass on the savings from the elimination of the federal sales tax to our customers. Second, we will comment on the proposed Consumer Information Office. Then if you or your confrères have any questions, we would be glad to try to answer them.

Let us give you a bit of background about Du Pont Canada. Du Pont Canada is a leading Canadian industrial company. Our sales are about \$1.4 billion world-wide. We employ more than 4,400 Canadians at research, manufacturing, sales, and administrative sites across Canada. We manufacture specialty products and chemicals for end use in the manufacturing, resource, and service sectors in Canada, and we sell to more than 60 countries around the world.

• 1820

We have strongly supported the government's position that the manufacturers sales tax is badly flawed, it places an unfair burden on the manufacturing sector of the economy, and it does undermine our international competitiveness. However, those arguments I am sure you have heard before, and since the legislation eliminating the federal sales tax and establishing the GST has already been passed, we assume our views and why we favour it are of very limited value to you and your confrères. Rather, as we understand it we have been asked to appear to explain how we, as one Canadian corporation, plan to deal with the new tax system.

On October 23, 1989 our president, Mr. Gord Wittman, sent a memorandum to all our senior managers, including the general managers of all our business units. This memo stated:

[Translation]

The meeting is adjourned until 6:15pm.

**Le président:** Bonsoir mesdames et messieurs. Nous reprenons notre séance.

Nous accueillons ce soir M. Walsh, de la société Du Pont Canada. Soyez le bienvenu, monsieur, devant notre comité. Je vous remercie d'avoir pris le temps de venir nous voir pour nous faire part de votre point de vue sur la TPS et sur ses conséquences pour les consommateurs. Je vais vous demander dès maintenant de nous présenter vos collègues. Si vous avez une déclaration à nous présenter, nous serons heureux de l'entendre.

**M. John A. Walsh (vice-président aux Affaires générales, Du Pont Canada Inc):** Je vais vous présenter mes collègues. Je suis accompagné de M. John Carlos, notre directeur de la fiscalité, et M. Tony Amery, notre économiste en chef.

Nous allons tout d'abord vous exposer le point de vue de notre société sur la TPS et vous dire pourquoi nous avons décidé de faire profiter nos clients des économies découlant de l'élimination de l'actuelle taxe sur les ventes des fabricants. Nous ferons également quelques observations au sujet du projet de création d'un bureau d'information des consommateurs, après quoi nous nous ferons un plaisir d'essayer de répondre aux questions que vous pourrez alors nous poser.

Je voudrais vous donner quelques renseignements concernant la société Du Pont Canada. Du Pont Canada est une importante compagnie industrielle canadienne qui a un chiffre d'affaires global de plus de 1,4 milliard de dollars. Nous employons plus de 4,400 Canadiens dans nos installations de recherche, nos usines, nos bureaux de vente et nos bureaux administratifs d'un bout à l'autre du pays. Nous fabriquons des produits de spécialité et des produits chimiques pour nos clients des secteurs de la fabrication, des ressources et des services, au Canada et dans une soixantaine d'autres pays du globe.

Nous avons appuyé fortement la thèse gouvernementale voulant que la taxe sur les ventes des fabricants comporte de graves lacunes, qu'elle place un fardeau injuste sur le secteur manufacturier de l'économie et qu'elle mine notre compétitivité au niveau international. Toutefois, tous ces arguments ont été invoqués auparavant et comme le projet de loi éliminant la TFV pour la remplacer par la TPS a déjà été adopté par la Chambre des communes, nous supposons que les raisons pour lesquelles nous approuvons la TPS ne présentent guère d'intérêt pour ce comité. Si nous avons été invités, c'est plutôt pour expliquer comment Du Pont Canada Inc., en tant que compagnie canadienne, entend réagir au niveau régime fiscal.

Le 23 octobre 1989, M. Gord Wittman, votre président, a envoyé une note de service à toutes nos cadres supérieurs, y compris aux directeurs généraux de nos unités commerciales. Il leur disait, et je cite:



## [Texte]

Although it will be some time before the final details of the GST are put in place, Policy Committee agreed today on the following:

It will be Company policy that all businesses which have taxable sales now at the 13.5% rate will reduce tax included prices to pass on to our customers the full reduction to the new tax. . .

—at that time expected to be 9%. Obviously we made that decision before the GST rate was reduced to 7%.

Then, last month our chairman Mr. Ted Newall made the following statement to our annual meeting of shareholders:

For our part, Du Pont Canada today is publicly reiterating its commitment to fully pass on to our customers every dollar of savings that comes to us from the elimination of the Manufacturer's Sales Tax. We will help ensure that the significant benefits of this very important advance in tax policy flow through to Canadian consumers.

I must advise the committee members that a large portion of our sales do not attract FST directly. This is because in most of our businesses we are very early in the production process and our customers are sales tax exempt. This means the tax does not apply to our products until further processed and sold by our customers. For example, take carpet yarn. When we sell that to our customers, the carpet mills, as you know, no federal sales tax is charged. But when that yarn is sold by the mill to a retailer or a distributor as a carpet the full 13.5% federal sales tax is added to the invoice.

However, the major areas where our products do attract the federal sales tax are in our finishes business—that is, automotive paint—some of our medical products businesses, and some of our general products businesses, such as Tyvek, our house wrap. Within our finishes business we have a large refinish market business where we sell automotive paint to body shops across the country. In this business our prices are quoted including the FST. After January 1, 1991 those prices will be reduced by the difference between the current FST and the new GST. We have made a public commitment to do this, as well as a commitment to our customers. Furthermore, since Du Pont is the largest supplier in an extremely competitive industry, you can rest assured our competitors will be forced to follow suit or they will risk losing market share to us.

We resell in Canada several products manufactured by our parent company, including agricultural products. These are crop protection products and services for the control of weeds, insects, and plant diseases. We sell these products to distributors at prices currently including the federal sales tax if they are to be used for industrial uses. Again, the price of our agricultural products to these customers will be reduced by the full amount of the difference.

A third key market we sell into where our products attract the FST is in the area of medical products. Our major products here are X-ray film, medical chemicals, and medical equipment. We sell these through dealers, and if the products

## [Traduction]

Même s'il doit s'écouler quelques temps avant que les modalités de la TPS soient établies, le Comité des politiques a convenu ce qui suit:

En règle générale, toutes les entreprises dont les prix comportent présentement la taxe de vente de 13,5 p. 100 réduiront ces prix de manière à faire profiter les clients de la totalité de la réduction découlant de la nouvelle taxe. . .

...à cette époque, elle devait être de 9 p. 100. Naturellement, nous avions pris cette décision avant que le taux de la TPS ne soit réduit à 7 p. 100.

Puis, le mois dernier, à notre assemblée annuelle des actionnaires, M. Ted Newall, président du conseil et chef de la direction, a déclaré:

Pour sa part, Du Pont Canada réitère aujourd'hui publiquement sa promesse de faire profiter ses clients de chaque dollar économisé suite à l'élimination de la taxe sur les ventes des fabricants. Nous ferons notre part pour que les avantages considérables de cette importante amélioration de la politique fiscale se répercutent sur les consommateurs canadiens.

Je dois tout de suite informer les membres du comité qu'une grande partie de nos ventes ne sont pas directement assujetties à la taxe fédérale de vente. Cela vient du fait que l'activité de la plupart de nos entreprises se situe au début du processus de production et que nos clients sont exemptés de cette taxe. En outre, celle-ci s'applique à nos produits seulement après qu'ils ont été transformés par nos clients. Par exemple, lorsque nous vendons du fil aux fabricants de tapis, la taxe fédérale de vente ne s'applique pas. Mais lorsque le fabricant vend son tapis aux détaillants ou aux distributeurs, la taxe de vente de 13,5 p. 100 est ajoutée à la facture.

Les principaux produits directement assujettis à la taxe fédérale de vente sont ceux de notre entreprise de produits de finition, notamment de peinture automobile, et dans une certaine mesure, ceux des entreprises de produits médicaux et de produits divers comme, par exemple, le revêtement de maison «Tyvek». L'entreprise de produits de finition comprend un important commerce de peinture de carrosserie qui approvisionne des ateliers de carrosserie dans tout le pays. Le prix de ces produits comporte toujours la TFV. À compter du 1<sup>er</sup> janvier 1991, ces prix seront réduits pour tenir compte de l'écart entre la TFV et la nouvelle TPS. Nous nous sommes engagés à cela publiquement et aussi envers nos clients. Par ailleurs, comme Du Pont est le principal fournisseur sur un marché extrêmement concurrentiel, vous pouvez être certains que nos concurrents vont devoir nous emboîter le pas s'ils ne veulent pas perdre une part importante du marché.

Nous revendons au Canada plusieurs produits de notre compagnie mère, entre autres les produits agricoles. Ceux-ci, herbicides et services connexes pour la protection des récoltes, sont vendus aux distributeurs à un prix englobant la TFV lorsqu'ils sont destinés à des utilisations industrielles. Là encore, les prix de ces produits et services vont être réduits de la différence entre l'ancienne taxe et la nouvelle.

Le troisième marché sur lequel nos produits sont assujettis à la TFV est celui des produits médicaux. Là, nos principaux produits sont les films radiographiques, le matériel et les produits chimiques médicaux. Nous vendons ces

[Text]

are destined for non-hospital uses—that is, private practitioners or clinics—we currently add the federal sales tax to our listed prices. In this case it is obvious the tax savings will be passed along, and this will help in some small way to limit the upward spiral of health costs.

In total, on an annual basis we collect about \$10 million of federal sales tax on behalf of the federal government. The entire difference between this and the replacement GST will be fully reflected in our selling prices. For us, this is a very straightforward issue. We are publicly committing ourselves to do this. We are informing our customers of this commitment and we are putting our customers on notice that this is how we intend to proceed.

• 1825

A more difficult issue is identifying and hence passing forward the savings from the elimination of the FST that is embedded in the costs of our inputs. On all of our purchases where FST is applicable, the tax is included in the price and we do not therefore know what the FST component is. We are looking into how this might be estimated with some accuracy. For example, we can calculate what 13.5% is of our annual furniture budget. This is quite straightforward. We can do the same thing for the purchase of computers that we do not use for processing. Similarly, we can estimate roughly what we spend on office supplies on which we now pay the federal sales tax. However, where we have very little to go on is estimating how much FST is embedded in all of the goods or services we purchase in order to operate our businesses. For example, how much FST is embedded in the cost of producing this table or these chairs? We really do not know. However, by using very generous estimates we believe we probably pay roughly \$5 million per year in FST on our inputs.

We do not know exactly yet how we are going to pass these savings on, but we are working on it and they will be passed on. That is our commitment. Even if we tried to pocket these savings, it is not likely that the market would let us get away with it. We operate in a very competitive marketplace where all the competitors are continually trying to increase their market share.

If we try to put the savings that are passed on to us through the elimination of the FST into our own pockets, you can be sure that one of our competitors out there will see an opportunity to get a jump on us. This happens very quickly, and once a customer is lost it is very, very hard to get him back. We simply cannot take the chance; it would be a very dangerous and inappropriate business strategy.

In addition, our customers are very astute. They know full well that the FST is scheduled for elimination and that they can expect some savings in their purchases from Du Pont. We have already received inquiries from customers as

[Translation]

produits par l'entremise de concessionnaires et lorsqu'ils sont destinés à des clients autres que les hôpitaux, c'est-à-dire à des cliniques ou à des médecins de pratique privée, nous ajoutons la TFV à nos prix de catalogue. Dans ce cas, il est évident que le dégrèvement sera répercuté, ce qui aidera un tant soit peu à ralentir la spirale des coûts de santé.

Au total, nous percevons annuellement quelque 10 millions de dollars au titre de la taxe fédérale de vente. La différence entre ce montant et celui de la nouvelle TPS sera fidèlement reflétée par nos prix de vente. Pour nous l'affaire est claire. Nous nous sommes publiquement engagés à agir de la sorte. Nous informons nos clients de cet engagement, et nous les avertissons que c'est ainsi que nous avons l'intention de procéder.

Ce qui est plus difficile, c'est d'identifier, et par conséquent de répercuter les économies résultant de l'élimination de la TFV payée sur nos achats d'entreprise. Lorsque ces achats sont assujettis à la TFV, celle-ci est incluse dans les prix, de sorte que nous ne savons pas exactement à quel montant elle se chiffre. Nous étudions présentement la question de savoir comment ce montant pourrait être estimé avec une certaine exactitude. Nous pouvons calculer ce que représentent 13,5 p. 100 de notre budget d'ameublement; c'est très simple. Nous pouvons faire la même chose pour l'achat d'ordinateurs personnels. De même, nous pouvons estimer approximativement ce que nous dépensons en fournitures de bureau et services divers sur lesquels nous payons présentement la TFV. Là où les données manquent, c'est lorsqu'il s'agit d'estimer le montant de la TFV incluse dans le coût des marchandises et services que nous achetons pour pouvoir exploiter notre entreprise. Par exemple, à quoi se chiffre la TFV incluse dans le coût de production de cette table ou de ces chaises? Nous l'ignorons. Toutefois, en nous fondant sur des estimations très généreuses, nous croyons payer environ 5 millions de dollars par année au titre de la TFV sur nos achats d'entreprise.

Nous ne savons pas encore exactement comment nous allons faire profiter nos clients de ces économies, mais nous étudions la question et il ne fait pas de doute qu'ils en profiteront. Même si nous voulions empocher ces économies, il est peu probable que le marché nous laisserait faire. Nous évoluons dans des domaines extrêmement concurrentiels où chacun s'efforce constamment d'accroître sa part de marché.

Si nous essayons d'empocher les économies découlant de l'élimination de la TFV, vous pouvez être certains qu'un de nos concurrents en profitera pour nous jouer un tour. Ce genre de choses arrive très rapidement et une fois qu'un client est perdu, il est bien difficile de le rattraper. Nous ne pouvons tout simplement pas courir ce risque; ce serait là une stratégie commerciale très dangereuse.

Par ailleurs, nos clients sont très avisés. Ils savent très bien que la TFV est censée disparaître et que des économies sont à prévoir. Certains ont déjà communiqué avec nous pour savoir à quoi s'attendre après le 1<sup>er</sup> janvier. Ils ont établi très



## [Texte]

to what savings they can expect to see after January 1. They have made it very clear to us that for them to remain competitive in their marketplaces, particularly now that we have a Free Trade Agreement with the United States, it is imperative that we pass on all savings to them.

By the same token, we are entering into the same discussions with our suppliers. We are asking them to give us some estimates as to the savings we can expect from them. In many cases, because we are in the early stages of the manufacturing process, we recognize the savings may well be small. But whatever there is, we expect it to be passed on to us so that we can pass it on to our customers, thus improving their competitive position. To state the obvious, what is good for our customers is certainly good for us.

To comment on the proposed Consumer Information Office or monitoring agency, we feel this office might have limited usefulness, but it should have a very clearly defined mandate with a very clear sunset clause. We believe it should act for a short period of time. It should operate for, say, six months before and a year after the imposition of the GST. We do not believe we need a sledgehammer to kill a fly.

The overall inflationary impact will be small, probably about 1.5% according to most of the economists and research consultants who have examined it. And the tax should be a one-time event; it should be fully implemented and its effects established within a matter of months. We do not believe we need a permanent new agency to deal with a transitory problem. We feel so strongly that, first, competitive forces will ensure that any cost savings are passed on and that, second, most companies will co-operate to the fullest in their own self-interest, so the economic need for such an agency will be limited.

However, we also realize there is great scepticism among the public that this will in fact happen. Hence, in order to convince Canadians that they will not get ripped off, this agency could provide a useful role in a couple of key areas.

First, it could undertake a major program of consumer information. To the extent possible—and this may be very hard to do with great precision—the agency could indicate to the public the order of magnitude increases or decreases in prices that can be expected for groups of goods and services. The effect on the price of a car, for example, is of great interest to most Canadians.

However, this information should be made available to the public before January 1, so that false expectations are counteracted. For example, at the present time most Canadians are violently opposed to the GST because they expect prices for all goods and services to go up by 7% on January 1. This is a false expectation and may lead the consumers to take irrational action before year-end in order to beat the tax. It would make much more sense to wait.

## [Traduction]

clairement que pour rester compétitifs dans leurs domaines respectifs, en particulier dans le contexte du libre-échange avec les États-Unis, ils doivent profiter des mêmes économies que nous.

Concurremment, nous amorçons le même genre de dialogue avec nos fournisseurs à qui nous demandons de nous donner une idée des réductions que nous pouvons attendre d'eux. Comme nous nous situons au début du processus de fabrication, nous savons que dans bien des cas, ces réductions seront minimes. Mais quelles qu'elles soient nous voulons les répercuter sur nos clients et les aider ainsi à améliorer leur position concurrentielle. C'est l'évidence même: ce qui est bon pour nos clients est aussi bon pour nous.

En ce qui concerne le projet de création d'un bureau d'information des consommateurs ou d'un soi-disant organisme de contrôle, un tel bureau pourrait avoir une certaine utilité mais, d'après nous, son mandat devrait être clairement défini et son caractère temporaire clairement établi. Un tel organisme devrait exister seulement pour une courte période de temps, mettons de six mois avant à un mois après l'entrée en vigueur de la TPS. Nous n'avons pas besoin d'une massue pour tuer une mouche.

L'incidence inflationniste sera légère, probablement de l'ordre de 1,5 p. 100 si l'on en croit la plupart des économistes et des experts-conseils qui ont étudié la question. La taxe devrait être pleinement instaurée et ces effets devraient être établis en quelques mois. Nous n'avons pas besoin d'un nouvel organisme permanent pour faire face à un problème temporaire. Comme nous sommes fermement convaincus, d'une part, que les forces concurrentielles assureront la répercussion des économies de coûts et, d'autre part, que la plupart des sociétés, dans leur propre intérêt, vont pleinement coopérer, la nécessité économique d'un tel organisme est limitée.

Toutefois, nous savons également que le grand public est très sceptique. Pour convaincre les Canadiens qu'ils ne risquent pas de se faire rouler, cet organisme pourrait jouer un rôle utile dans quelques domaines clé.

En premier lieu, il devrait entreprendre un vaste programme d'information des consommateurs. Dans la mesure du possible (et cela pourrait être difficile à faire avec quelque précision), il pourrait indiquer au public l'importance des hausses ou des baisses de prix prévues pour les diverses catégories de biens et services. Par exemple, l'effet de la taxe sur le prix d'une voiture présente beaucoup d'intérêt pour la majorité des Canadiens.

Toutefois, cette information devrait être fournie au public avant le 1<sup>er</sup> janvier pour qu'il sache à quoi s'en tenir. C'est ainsi qu'à l'heure actuelle la plupart des Canadiens sont violemment opposés à la TPS parce qu'ils ont l'impression que les prix de tous les produits et services vont augmenter de 7 p. 100 à dater du 1<sup>er</sup> janvier. C'est une idée fausse qui pourrait amener les consommateurs à prendre des mesures irrationnelles pour combattre la taxe avant la fin de l'année, alors qu'il serait plus logique d'attendre.



[Text]

So we see the major purpose of such an agency as one providing the best possible information to the public as to what should happen after January 1, 1991. In addition, we believe the public want to have someone to complain to if they feel they are not being fairly treated. While there are other agencies to which consumers have access in order to register their complaints, a simple hotline type of service may make the public a bit less suspicious. In other words, an agency would add to the public credibility of the process and could have another benefit. Corporations would bend over backwards to ensure they are not slighted by the agency which would provide yet another safety net for the consumer.

However, there are several dangers we have touched on and they must be avoided. It should investigate complaints, but it should not be allowed to turn it into a witch-hunt. Consumers must realize that the prices of some goods will go up and that the price of most manufactured goods will not go down by anything like 13.5%. Furthermore, investigators must have a thorough understanding of how the current tax works in practice and what information it is possible or not possible for companies to provide. The last thing we need is a new major government agency with an army of bureaucrats with broad powers to subpoena documents and to control prices.

Mr. Chairman and members of the committee, this concludes our formal statement. My colleagues and I will be happy to try to answer any questions you might have.

**Mr. MacLellan:** Welcome, gentlemen. Thank you for taking the time to come here this evening.

On page 3, in the first paragraph, you say that after January 1, 1991, those prices will be reduced by the difference between the current FST and the new GST, and that you have made a public commitment to do this. You say that in this business our prices are quoted, including the FST. What will be the situation after the GST comes into play? Will the prices be quoted including the GST, or will the GST be mentioned as a separate entity and perhaps a total price? How are you going to do it? Are you going to do it in the same way as you did the FST?

**Mr. John A. Carlos (Director, Taxation, Du Pont Canada Inc.):** No. This is what we have decided to do at this particular stage, after discussing it with many of our customers. The preference will be, by our customer base, that our invoicing be FST extra. We have that facility today, and that is the way we will choose to do it in the future. Mind you, this is at a very early stage in our implementation strategy on the new GST. But that is the indication we are getting from our customer base, considering that most customers will have a need to know about the GST, that the GST will be an input tax credit for them. So even if we chose the route of federal sales tax or the GST included pricing, we would still have to make some reference to the customers as to the amount of GST that would be in it. The simplest thing for all is to say pricing is extra.

[Translation]

• 1830

La principale raison d'être d'un tel organisme, à notre avis, serait de renseigner le public autant que possible sur ce qui devrait se passer après le 1<sup>er</sup> janvier 1991. Par ailleurs, le public veut avoir quelqu'un à qui se plaindre parce qu'il a l'impression d'être traité injustement. Bien qu'il existe d'autres organismes auxquels les consommateurs peuvent présenter leurs doléances, un simple service du genre tribune téléphonique pourrait contribuer à calmer les inquiétudes du public. Autrement dit, l'organisme en question renforcerait la crédibilité du processus et pourrait avoir un autre avantage encore: en effet, les sociétés feraient l'impossible pour ne pas être assignées devant lui, ce qui constituerait un autre filet de sécurité pour le consommateur.

Il y a cependant plusieurs écueils à éviter. Cet organisme devrait enquêter sur les plaintes, mais sans se lancer dans une «chasse aux sorcières». Les consommateurs doivent comprendre que les prix de certains produits vont augmenter et que les prix des produits manufacturés ne vont pas baisser de 13,5 p. 100. En outre, les enquêteurs devront connaître toutes les incidences, dans la pratique, de la nouvelle taxe et savoir quels sont les renseignements que les sociétés peuvent donner et ceux qu'elles ne peuvent pas donner. S'il est une chose dont nous ne voulons pas, c'est bien d'un nouvel organisme gouvernemental doté d'une armée de bureaucrates et investi de vastes pouvoirs lui permettant d'exiger la production de documents et de contrôler les prix.

Monsieur le président, membres du comité, voilà qui termine notre exposé. Nous serions heureux, mes collègues et moi-même, de répondre à vos questions.

**M. MacLellan:** Je vous souhaite la bienvenue, messieurs, et vous remercie de nous consacrer ce soir votre temps.

Au premier paragraphe de la page 4, vous dites qu'à compter du 1<sup>er</sup> janvier 1991 ces prix seront réduits pour tenir compte de l'écart entre la TFPV et la nouvelle TPS et vous vous engagez publiquement en ce sens. Vous dites que dans ce secteur nos prix sont tarifés, y compris, la TFPV. Qu'en sera-t-il après l'entrée en vigueur de la TPS? Les prix seront-ils indiqués TPS incluses, ou bien cette dernière sera-t-elle mentionnée séparément et peut-être dans le prix total? Comment allez-vous vous y prendre? Allez-vous procéder comme pour la TFPV?

**M. John A. Carlos (directeur, Fiscalité, Du Pont Canada Inc.):** Non, c'est ainsi que nous avons décidé de procéder à ce stade, après en avoir discuté avec un grand nombre de nos clients. Ces derniers préfèrent, dans l'ensemble, que nous facturons la TFPV séparément. C'est ce qui se passe à l'heure actuelle, et c'est ainsi que nous procéderons à l'avenir, compte tenu toutefois du fait que nous en sommes tout au début de notre stratégie de mise en oeuvre de la nouvelle TPS. Mais c'est dans ce sens que vont les préférences de nos clients qui devront, pour la plupart, savoir à combien s'élève la TPS, car celle-ci constituera pour eux un crédit pour taxe sur intrants. Même si nous décidions de suivre la voie de la taxe fédérale de vente ou de la TPS incluse dans le prix, nous n'en devrions pas moins indiquer aux clients quel est l'élément TPS du prix, aussi est-il plus simple de le mentionner à part.

[Texte]

**Mr. MacLellan:** So you are going to separate the GST.

**Mr. Carlos:** Correct.

**Mr. MacLellan:** There will be a separate line item on the invoice for simplicity. You will have a the price of the item, the GST, and then the total.

Are you sending letters to your suppliers to ask them to pass along the GST to you?

**Mr. Carlos:** We have done that.

**Mr. MacLellan:** Are you also asking for any other information? For instance, are you asking them to break out what the FST is now so you will know in advance? Or are you just asking them to pass it along on January 1? Is this advance information important to you?

**Mr. Carlos:** We have a very large supplier network—

**Mr. MacLellan:** Oh, yes, I expect that you would.

**Mr. Carlos:** We have discussed with some of our large suppliers that our preference would be that their invoicing to us post January 1, 1991, would also be GST extra. So therefore it will be easy for Du Pont to be able to identify the input tax credits where appropriate.

• 1835

We have also begun discussions with some of the large suppliers. If it is Du Pont's intention to pass on any savings that accrue to them as result of this new system, we expect that these savings will also be passed on to us. Those discussions have begun already. We have also had inquiries from our customers asking about the same thing. So those types of discussions have been occurring on both sides. As Jack said, we are at a very early stage in the production process, but as long as the thing begins I think we are going to achieve the desired end.

**Mr. MacLellan:** But you will not know what percentage of the FST suppliers are prepared to deduct until January 1, is that correct? Or are you asking them to tell you now how much FST you have been paying all this time? Are you asking them for a figure so you will know what to expect in the way of a saving?

**Mr. Carlos:** We are asking those customers to identify what amount of FST is included in the price today.

**Mr. MacLellan:** With regard to the information office, you are saying it should be just that—an information office. You say you do not want to see an army of bureaucrats, which of course would be needed if you wanted to look at a company's books and records to determine the FST—if you could even find that out. So you feel we should be anticipating breaking down various commodity groups and saying this is such and such, there should be so much FST in the price and this is what the consumer should expect to save. Is that it?

**Mr. Walsh:** Yes, that is our sense of how it should work. We are not in the consumer retail business, so I think those questions will be more effectively answered by someone who deals directly with them. Since we were asked for our comments, that is where we are coming from, Mr. MacLellan.

[Traduction]

**M. MacLellan:** Vous allez donc indiquer la TPS séparément.

**M. Carlos:** C'est exact.

**M. MacLellan:** La facture comprendra une rubrique spéciale pour la TPS, en sus du prix de l'article, puis une ligne pour la somme totale.

Est-ce que vous envoyez des lettres à vos fournisseurs leur demandant de répercuter sur vous la TPS.

**M. Carlos:** Oui, c'est ce que nous avons fait.

**M. MacLellan:** Est-ce que vous réclamez aussi d'autres informations? Est-ce que vous leur demandez, par exemple, de calculer à combien s'élève l'actuelle taxe fédérale de vente, afin de le savoir à l'avance, ou est-ce que vous leur demandez simplement de la répercuter le 1<sup>er</sup> janvier? Cette information préalable est-elle importante pour vous?

**M. Carlos:** Nous avons un très vaste réseau de fournisseurs. . .

**M. MacLellan:** Certainement, c'est bien ce que je pensais.

**M. Carlos:** Nous avons fait part à certains de nos grands fournisseurs que nous préférierions que leurs factures, à dater du 1<sup>er</sup> janvier 1991, comportent la TPS en supplément, ce qui faciliterait à Du Pont l'identification, si besoin est, des crédits sur taxe pour intrants.

Nous avons également entamé des discussions avec certains de nos gros fournisseurs. Si l'intention de Du Pont est de répercuter les économies qu'il réalise avec ce nouveau système, nous voulons également que ces économies soient répercutées sur nous. Ces discussions sont déjà en cours, et nous avons reçu de certains clients des demandes de renseignements sur cette question. Ce genre de discussion a donc eu lieu de part et d'autre. Comme le disait Jack, nous ne sommes qu'au début d'un long processus mais lorsque ce dernier sera mis en route, nous sommes presque certains d'atteindre le but espéré.

**M. MacLellan:** Mais vous devrez attendre le 1<sup>er</sup> janvier 1991 pour savoir quel pourcentage de la TPS les fournisseurs sont disposés à déduire, n'est-ce pas? Ou bien est-ce que vous leur demandez de vous dire d'ores et déjà combien de TPS vous avez payé pendant tout ce temps? Est-ce que voulez un chiffre précis, afin de savoir à quoi vous attendre en matière d'économies?

**M. Carlos:** Nous demandons à ces clients de préciser quel est le montant de la TPS qui est inclus dans le prix actuel.

**M. MacLellan:** Quant au bureau d'information, c'est tout ce que vous lui demandez d'être, à savoir un bureau d'information. Vous ne voulez d'une armée de bureaucrates, qui seraient naturellement nécessaires s'il fallait examiner les livres comptables et archives d'une société pour déterminer le montant de la taxe fédérale de vente, à supposer qu'on puisse la trouver. Vous pensez donc que nous devrions faire la ventilation par groupe de marchandises et fixer un montant, en disant qu'il devrait y avoir un certain montant de TFV dans le prix et c'est là ce que le consommateur peut attendre comme économie. Est-ce exact?

**M. Walsh:** Oui, c'est ainsi que les choses devraient se faire, d'après nous. Nous ne faisons pas le commerce de détail, de sorte que pour ce genre de questions vous feriez mieux de vous adresser à ceux qui sont chargés directement de cela. Mais puisque vous nous demandez notre avis, telle est effectivement notre position, monsieur MacLellan.



[Text]

**Mr. Taylor:** You talked about the competitive marketplace. Are your competitors Canadian, American or foreign?

**Mr. Walsh:** The paint businesses all have manufacturing facilities in Canada. The other businesses vary. Most of them are Canadian-based manufacturing companies.

**Mr. Taylor:** So your competitors also have the same MST and FST component?

**Mr. Walsh:** As I understand it, yes.

**Mr. Taylor:** When you talked about the sales not attracting a lot of FST directly, that would mean that a lot of your customers are not now being invoiced for FST.

**Mr. Walsh:** That is correct.

**Mr. Taylor:** After January 1 your customers will be invoiced the price—reduced, because there will be no FST component to it—plus the GST.

**Mr. Walsh:** Correct.

**Mr. Taylor:** So the invoice price to a lot of your customers will be greater after January 1 than it is today.

**Mr. Walsh:** That is correct.

**Mr. Taylor:** Okay, but if the next step above you has any kind of administrative component to finance that extra cost or to carry it through the books, that might increase the price it is resold or manufactured and sold by your customers.

**Mr. Walsh:** Possibly, yes.

**Mr. Taylor:** At the bottom of page 3 you talk about it being a straightforward issue for you. On the next page you say the difficult issue is identifying and passing things on. I find a bit of a contradiction there, but I think I understand it. Can you explain how it can be straightforward at one time and difficult at another?

**Mr. Walsh:** I think it is a function of dealing directly with the consumer where the FST is now visible, such as in the three businesses I talked about. The point we made on the subsequent page had to do with the areas where there are about four steps between us and the consumer. It becomes difficult to isolate it within all these businesses where we do not have a past record that we can pass on. As we were saying to Mr. MacLellan, we have to get that information from our suppliers where we can, put it together and pass it on so we know exactly what it is. That is the point.

• 1840

**Mr. Taylor:** I understand that. I want to take you to task just a little bit. On page 6 you talk about consumers perhaps taking irrational action at the end of the year to beat the tax. When the car manufacturer people were here, they were suggesting that on used cars it might be a better idea to buy. You can save some money by buying before January 1.

The clothing industry people have told us that there is no FST on clothing now, so after January 1 there is going to be an automatic 7% increase, so it may be that if you have to buy your winter parka, do not wait for the January sales. Buy it in December—that sort of thing. You could not call that an irrational action.

[Translation]

**M. Taylor:** Vous parliez de la compétitivité du marché. Vos concurrents sont-ils Canadiens, Américains ou étrangers?

**M. Walsh:** Les usines de peinture ont toutes des filiales au Canada. Quant aux autres, cela dépend, mais la plupart d'entre elles sont des usines établies au Canada.

**M. Taylor:** De sorte que vos concurrents ont affaire à la même taxe fédérale de vente ou taxe sur les ventes des fabricants?

**M. Walsh:** Je crois savoir que oui.

**M. Taylor:** Vous disiez que les ventes ne comportaient pas un gros élément de TFV; cela signifie donc que la TFV n'est actuellement pas facturée à un grand nombre de vos clients.

**M. Walsh:** C'est exact.

**M. Taylor:** À dater du 1<sup>er</sup> janvier, vos clients se verront facturer le prix, mais réduit, parce qu'il ne contiendra pas la TFV, et la TPS en sus.

**M. Walsh:** C'est exact.

**M. Taylor:** À dater du 1<sup>er</sup> janvier, le prix à la facturation sera plus élevé pour un grand nombre de vos clients.

**M. Walsh:** C'est exact.

**M. Taylor:** Mais si l'échelon au-dessus de vous doit engager des frais administratifs pour financer le coût supplémentaire ou pour assurer sa comptabilisation, cela risque d'augmenter le prix de vente ou le prix de fabrication et de vente par vos clients.

**M. Walsh:** C'est possible.

**M. Taylor:** À la page 5, vous dites que pour vous, l'affaire est claire mais à la page suivante, vous faites remarquer que la difficulté est de faire profiter vos clients de ces économies. Je vois là une contradiction, mais je crois la comprendre. Pouvez-vous nous expliquer comment la question peut être claire, d'une part, et compliquée de l'autre?

**M. Walsh:** Je crois que cela tient à ce qu'on traite directement avec le consommateur dans les cas où la TFV est actuellement visible, par exemple dans les trois secteurs que je mentionnais. À la page 6 il s'agit des cas où il y a quatre étapes intermédiaires entre nous et le consommateur et où il devient difficile de déterminer la TFV dans toutes ses entreprises où nous n'avons pas de documents sur lesquels nous fonder pour répercuter cette taxe. Comme nous le disions à M. MacLellan, nous devons, dans la mesure du possible, obtenir cette information de nos fournisseurs, la reconstituer et la répercuter afin de savoir exactement à combien elle s'élève. C'est là ce que je voulais dire.

**M. Taylor:** Je comprends cela, mais je dois vous prendre un peu à partie. À la page 6, vous dites qu'il se pourrait que les consommateurs prennent des mesures irrationnelles à la fin de l'année pour échapper à la taxe. Les fabricants d'automobile nous ont laissé entendre qu'il pourrait être avantageux d'acheter tout de suite une voiture d'occasion. On peut épargner un peu d'argent en achetant avant le 1<sup>er</sup> janvier.

Les gens du vêtement nous ont dit que puisqu'il n'y a pas de TFV sur les vêtements à l'heure actuelle, il y aura au 1<sup>er</sup> janvier une augmentation automatique de 7 p. 100; il est peut-être préférable d'acheter son manteau d'hiver tout de suite, sans attendre les soldes de janvier. Il faut acheter en décembre. On ne peut pas appeler ça une mesure irrationnelle.



## [Texte]

**Mr. Walsh:** No. I would not.

**Mr. Taylor:** There will be retailers who suggest that.

**Mr. Walsh:** Absolutely.

**Mr. Taylor:** Could you clarify your statement?

**Mr. Walsh:** Maybe I should have used a word other than "irrational". You know—an action that would be precipitated by a whole lot of people in some particular area wanting to do it.

**Mr. Anthony D. Amery (Chief Economist, Du Pont Canada Inc.):** The point we wanted to make there is that some prices will go up and some prices will go down after January 1. Our sense is that probably the perception of most consumers is the price of everything will go up.

In the case of an automobile, the price will go down after January 1. A consumer who is not well informed may purchase the car before the deadline of December 31. That would be irrational. If you misunderstand what is going to happen to the price of a particular thing you are planning to buy, you may choose to buy before the end of the year, when in fact after the beginning of the new year it will be cheaper.

**Mr. Taylor:** I wanted to clarify that statement, because it seemed to stand right out in the conclusion of your remarks.

**The Chairman:** I would like to ask Mr. Amery. . . Every time we have an economist before us, I like to get that economist on record as to the perceived inflationary effects of the GST, and I noted in the brief that 1.5% was established as a potential inflationary bump. That is where Du Pont believes we will be?

**Mr. Amery:** We have not done our own study of the overall inflationary impact. What we have done is look at the work done by the Conference Board of Canada, by the Department of Finance, by the Economic Council of Canada, by outside consulting firms such as Data Resources. They all come up with fairly similar conclusions. As we have looked at what they have done and discussed some of their methodology with them, it sounds reasonable to us that it will work that way, provided the assumptions behind the analysis are met—to be more specific, providing the savings and the elimination of the manufacturers sales tax are passed forward—and that is what we are hoping to help accomplish—and providing we do not see the one-time increase in inflation that will obviously occur on January 1 become embedded in the system.

The numbers we have looked at are between 1%—say, for the Economic Council of Canada—to 1.7%. I think that was the Conference Board of Canada. I am not sure now exactly which one that was.

Intuitively that sounds right to us. The extra revenue that will accrue to the government from the elimination of the manufacturers sales tax and the implementation of the goods and services tax is about \$4 billion. Consumer spending at this point in time is roughly \$400 billion in Canada. It is too simplistic to make that one-on-one comparison, but that is about 1%. That makes us feel reasonably comfortable.

## [Traduction]

**M. Walsh:** Non, pas du tout.

**M. Taylor:** Certains détaillants suggéreront à leur clientèle de procéder ainsi.

**M. Walsh:** Absolument.

**M. Taylor:** Pourriez-vous préciser ce que vous avez dit?

**M. Walsh:** Le terme «irrational» n'est peut-être pas le mot juste. Il s'agit plutôt d'un geste que poserait un grand nombre de personnes dans un domaine donné.

**M. Anthony D. Amery (économiste en chef, Du Pont Canada Inc.):** Ce que nous voulions faire comprendre, c'est que certains prix augmenteront tandis que d'autres baisseront après le 1<sup>er</sup> janvier. Nous croyons que la plupart des consommateurs auront probablement l'impression que tous les prix vont augmenter.

Dans le cas des automobiles, le prix diminuera après le 1<sup>er</sup> janvier. Il se pourrait qu'un consommateur peu éclairé achète sa voiture avant l'échéance du 31 décembre. Si vous vous trompez sur l'évolution du prix d'un article qui vous intéresse, vous déciderez peut-être de l'acheter avant la fin de l'année, alors qu'il coûtera moins cher après le début de la nouvelle année.

**M. Taylor:** Je voulais préciser cette déclaration, car elle semblait détonner à la conclusion de vos observations.

**Le président:** J'aimerais demander à M. Amery. . . Chaque fois que nous entendons un économiste, j'aime bien qu'il nous parle officiellement des effets inflationnistes perçus de la TPS et je constate que selon le mémoire, la poussée inflationniste éventuelle serait de 1,5 p. 100. Est-ce là l'opinion de Du Pont?

**M. Amery:** Nous n'avons pas étudié nous-mêmes l'effet inflationniste global. Nous nous sommes plutôt inspirés des études réalisées par le *Conference Board* du Canada, le ministère des Finances, le Conseil économique du Canada et des experts-conseils comme Data Resources. Toutes ces études aboutissent à des conclusions assez semblables. Nous avons examiné leurs méthodes et nous en avons discuté dans certains cas avec eux et il nous semble raisonnable de supposer que les choses se dérouleront ainsi, pourvu que les postulats se réalisent—pour être plus précis, pourvu que les économies et l'élimination de la taxe fédérale de vente soient transmises—et c'est ce que nous espérons aider à réaliser—et pourvu que l'augmentation ponctuelle de l'inflation qui aura évidemment lieu le 1<sup>er</sup> janvier ne soit pas enchâssée dans le système.

Les chiffres proposés s'établissent entre 1 p. 100—par exemple pour le Conseil économique du Canada—et 1,7 p. 100. Je crois que c'est le chiffre du *Conference Board* du Canada, mais je n'en suis pas absolument certain.

Selon notre intuition, cela semble exact. Les recettes supplémentaires qui découleront pour le gouvernement fédéral de l'élimination de la taxe fédérale de vente et de l'entrée en vigueur de la taxe sur les biens et services est d'environ 4 milliards de dollars. Actuellement, les dépenses à la consommation s'établissent à environ 400 milliards de dollars au Canada. Cette comparaison, certes trop simpliste, donne environ 1 p. 100. C'est pourquoi les chiffres avancés nous semblent assez justes.

[Text]

**The Chairman:** I see. We had the Canadian Union of Public Employees here, who insist on 3% as being the inflationary impact of GST. I am wondering if you might comment on that. Do you have a unionized work force?

**Mr. Amery:** Partly.

• 1845

**The Chairman:** Do you anticipate that the GST will have any effect on the bargaining process because of this union position that the GST will be roughly twice as inflationary as many other economists have stated?

**Mr. Amery:** I will let Jack address the last part of your question, sir, on the wage negotiations.

I have read some of the transcripts of the hearings here, and I understand that is what the UAW have suggested, for example. Our sense, however, is that those numbers are too high. In fact, it could well be that the numbers we have been citing from the research foundations may be too high, in that this new tax will come into place at a time when the economy of Canada is in a fairly weak condition. In fact, market conditions, particularly for manufacturers—we are the ones that will be passing on the savings—are particularly weak in the domestic economy at the present time.

Looking at some numbers before coming here, I noted that in our own company the cost of raw materials embedded in our products has gone down by 5.9% for the first four months of this year compared to last year. That has resulted in a 5.7% decline in our selling prices. So cost reductions that are in fact much larger for us than the elimination of the manufacturers sales tax have been fully reflected in reduced prices in the marketplace brought about by competition.

Having said that, we think the economy will be in a fairly weak period in the implementation phase of this tax. Our sense is that it would be more likely that producers might even have to eat part of the tax initially, because markets will not be strong enough to permit the increase in prices.

**The Chairman:** For consumers, this is generally a good time to be making this kind of change in the tax system.

**Mr. Amery:** From an inflation point of view, yes. From other points of view, perhaps not. If this is a period of weakness and uncertainty in the economy at large, you may have conditions that are not totally conducive to consumption for other reasons.

**Mr. Walsh:** With regard to the situation with the labour negotiations and contracts, in the past, on a local basis, when it is time to go into negotiations we take a look, as do our unions, at the factors affecting their costs—the cost of living and so on—and handle each one on its own basis depending on the local scenario.

**The Chairman:** If I can read into what you have just said, you are not prepared to acquiesce to the union position that this tax is going to be quite inflationary and therefore you have an obligation to pass along a higher wage.

[Translation]

**Le président:** Je vois. Nous avons entendu le Syndicat canadien de la fonction publique qui insiste pour dire que l'effet inflationniste de la TPS sera de 3 p. 100. Auriez-vous un commentaire à faire là-dessus? Est-ce que votre main-d'oeuvre est syndiquée?

**M. Amery:** En partie.

**Le président:** Prévoyez-vous que la TPS aura un effet sur les négociations collectives puisque les syndicats soutiennent que l'effet inflationniste de la TPS sera approximativement le double de ce que prévoient bon nombre d'autres économistes?

**M. Amery:** Je laisserai Jack répondre à la dernière partie de votre question, monsieur, sur les négociations salariales.

J'ai lu certaines des transcriptions de vos audiences et j'ai appris notamment que c'est ce qu'ont suggéré les TUA. Nous estimons toutefois que ces chiffres sont trop élevés. En fait, les chiffres que nous avons mentionnés et qui proviennent des fondations de recherche pourraient eux aussi être trop élevés, car cette nouvelle taxe entrera en vigueur à un moment où l'économie canadienne se trouve dans une situation de relative faiblesse. En fait, la conjoncture, surtout pour les fabricants—et c'est nous qui allons transmettre les économies—est particulièrement mauvaise dans l'économie intérieure à l'heure actuelle.

J'ai consulté quelques chiffres avant de venir ici. J'ai constaté que dans notre propre entreprise le coût des matières premières utilisées pour nos produits a diminué de 5,9 p. 100 pour les quatre premiers mois de l'année, par rapport à l'an dernier. Il en est résulté une baisse de 5,7 p. 100 de nos prix de vente. Les réductions de coûts beaucoup plus importantes pour nous que l'élimination de la taxe fédérale de vente se reflètent entièrement dans la réduction des prix imposée par la concurrence.

Cela étant dit, nous prévoyons un ralentissement assez important de l'économie au moment de l'entrée en vigueur de cette taxe. Nous croyons même qu'il est plus probable que certains producteurs soient forcés d'absorber au début une partie de la taxe, parce que les marchés ne seront pas assez forts pour permettre l'augmentation des prix.

**Le président:** Pour les consommateurs, le moment est donc assez bien choisi pour apporter cette modification au régime fiscal.

**M. Amery:** Du point de vue de l'inflation, oui. À d'autres points de vue, peut-être pas. S'il s'agit d'une période de faiblesse et d'incertitude dans l'ensemble de l'économie, la conjoncture pourrait ne pas être pleinement favorable à la consommation pour d'autres raisons.

**M. Walsh:** En ce qui concerne les négociations et les conventions collectives, nous avons l'habitude, à l'approche des négociations, d'examiner sur le plan local les facteurs qui influencent les coûts—tout comme le font les syndicats, le coût de la vie et ainsi de suite—et nous traitons chaque cas comme un cas d'espèce en fonction de la situation locale.

**Le président:** Si je peux me permettre d'interpréter ce que vous venez de dire, vous n'êtes pas prêts à accepter la position syndicale selon laquelle cette taxe sera très inflationniste, ce qui vous obligerait à accorder des salaires plus élevés.



[Texte]

**Mr. Walsh:** I do not think I said that, Mr. Chairman. I think I said that at the time the negotiations come up, be it later this year or next, depending on which contract it is, obviously we have to look at the demands being made by the group representing the employees and consider our own financial situation and the outside competitive pressures and try to come to an accord with them. This may enter it.

**The Chairman:** That is a politic answer.

**Mr. Taylor:** You just said you might be in a position where you would have to eat part of the tax, or business might have to eat part of the tax. You are not the only witness testifying before us who has said that it is possible that the company may have to eat part of the tax for various reasons. I have heard that a couple of times. I have not asked this question before, but each time it has been gnawing at me. Is that fair? Is business going to come back a year from now and complain because this tax is eating into profits or dividends or even capital perhaps?

**Mr. Amery:** I do not think so. There are times when cost increases can be passed on to your customers, depending on market conditions, and there are times when cost increases cannot be passed on.

• 1850

**Mr. Taylor:** But this is a tax.

**Mr. Amery:** It is a cost increase as far as our customers are concerned.

**Mr. Taylor:** A government-imposed cost increase.

**Mr. Amery:** Yes, it is government-imposed, but it is nevertheless a cost. We can pass it on fully and in a period of weak economic conditions see the demand for our products diminished, or we can try to maximize demand for our product and keep our prices as stable as we can.

I am trying to differentiate. In terms of inflation and of economic conditions, this tax is very similar to any other cost increase a company may face. That company will pass that increase on or not, depending upon its analysis of the strength of its marketplace and its competitive position.

**Mr. Taylor:** But it seems to me that one of the arguments against the MST was that it was an unfair tax that tended to decrease competitiveness and so on. I realize you are arguing that the GST will not decrease competitiveness, but it can perhaps push a borderline industry out because it is a cost increase.

**Mr. Walsh:** Possibly, but speaking for our own company, Tony responded in terms of what we want to do.

**The Chairman:** Gentlemen, thank you very much. We appreciate the time you took to appear before us.

Welcome to our committee, Mr. Reid. Thank you, too, for taking the time to make yourself available to us. As you know, we are looking at the effects of the GST on prices and on consumers.

[Traduction]

**M. Walsh:** Je ne crois pas avoir dit cela, monsieur le président. Je crois que j'ai dit que lorsque le moment sera venu de négocier, soit plus tard cette année soit l'an prochain, selon les conventions, il nous faudra évidemment étudier les demandes des représentants des employés et étudier notre propre situation financière ainsi que les pressions concurrentielles extérieures pour tenter d'en arriver à un accord avec eux. Ce facteur pourrait entrer en jeu.

**Le président:** C'est une réponse de politicien.

**M. Taylor:** Vous venez de dire que vous pourriez être forcés d'absorber une partie de la taxe, ou que les entreprises pourraient devoir le faire. Vous n'êtes pas le seul témoin que nous ayons entendu dire qu'il est possible que l'entreprise soit forcée d'absorber une partie de la taxe pour diverses raisons. J'ai entendu cette affirmation quelques fois. Je n'ai pas encore posé cette question, mais chaque fois elle m'obsède. Est-ce que c'est juste? Est-ce que les entreprises vont revenir dans un an pour se plaindre que la taxe réduit leurs bénéfices, leurs dividendes, voire leur capital?

**M. Amery:** Je ne le crois pas. Il y a des moments où il est possible de transmettre l'augmentation des coûts à la clientèle, selon la situation du marché, et il y a des moments où c'est impossible.

**M. Taylor:** Mais il s'agit d'une taxe.

**M. Amery:** Pour nos clients, c'est une augmentation des coûts.

**M. Taylor:** Mais qui est imposée par le gouvernement.

**M. Amery:** Oui, elle est imposée par le gouvernement, mais c'est quand même un coût. Nous pouvons transmettre entièrement ce coût à la clientèle au risque de voir diminuer la demande de nos produits en période de ralentissement économique, où nous pouvons tenter de maximiser la demande en gardant les prix le plus stable possible.

J'essaie de faire une distinction. En termes d'inflation et de situation économique, cette taxe ressemble beaucoup à n'importe quelle autre augmentation des coûts que peut subir une entreprise. L'entreprise transmet ou non cette augmentation en fonction de l'analyse qu'elle fait de la force du marché et de sa situation concurrentielle.

**M. Taylor:** Mais il me semble que l'on a notamment reproché à la taxe sur les ventes des fabricants d'être injuste, de tendre à réduire la compétitivité, et ainsi de suite. Je comprends que vous soutenez que la TPS ne diminuera pas la compétitivité, mais elle pourrait peut-être entraîner la faillite d'entreprises marginales parce qu'il s'agit d'une augmentation des coûts.

**M. Walsh:** Peut-être, mais dans le cas de notre entreprise, Tony a indiqué ce que nous avons l'intention de faire.

**Le président:** Messieurs, merci beaucoup. Nous vous savons gré d'avoir pris le temps de comparaître devant nous.

Monsieur Reid, je vous souhaite la bienvenue au comité. Je vous remercie également d'avoir pris le temps de vous mettre à notre disposition. Comme vous le savez, nous étudions les effets de la TPS sur les prix et sur les consommateurs.



## [Text]

We are anxious to hear about Eaton's plans, as a major Canadian retailer, with respect to dealing with this change. If you have a brief statement, we would like to hear it. Then I am sure there will be a few questions.

**Mr. Tom Reid (Senior Vice-President, Finance, T. Eaton Company):** I appreciate that very much. Good evening.

I am here today for the T. Eaton Company in my role as the Senior Vice-President, Finance. We were not certain as to the format, so if you will indulge me, I would like to make a couple of brief commentaries, followed by questions and answers in whatever way you choose to proceed.

We find, as a retailer, that introduction of the GST creates a heavy added responsibility for retailers in the tax collection process, to say the least, and is proving to be very complex to implement. We believe it will be costly to administer and very time-consuming for retailers and all businesses. It will be very disruptive, during the transition period at least, to our own preplanned business programs for the enhancement of our company.

The workload has to be completed on a very tight timetable from December 31, 1990, to be ready for January 1991. For retailers who are out on the market buying goods now, we will have to be ready with a lot of our changes for the GST by August or September of this year. The timetable is very limited. We therefore have to make many decisions relevant to GST implementation now, today, in order to comply with the regulations, which we understand are approved by the House of Commons but are not yet the law of the land.

From our perspective, it is imperative that if we are to be ready to handle the GST by January of 1991, the legislation recently passed by the House of Commons must be affirmed immediately in its present form. Any delay or changes in the final legislation and supporting regulations will impact negatively on the work we have already done and are doing now to prepare for the collection of the tax, such as the system of collection, the redesign of the forms, bringing in the operational procedures to support the collection of the GST. If we have to start over, adjust the assumptions we have made based on what we know today, I do not think we can be ready, quite frankly, by December 31 with the best of human effort.

• 1855

It is truly unfortunate, from a retailer's perspective, that the GST is being introduced in January. From our perspective, it is the worst possible timing. Why? From a retailer's perspective, we are just finished the peak volume Christmas season. Our sales associates have been worked hard. They are tired. The post-Christmas return volume and the processing of returns is in full bloom. The year-end stock-taking process has commenced. It is a very time-consuming

## [Translation]

Nous avons hâte d'entendre les plans d'Eaton, qui est un détaillant canadien important, en ce qui concerne ce changement. Si vous avez une brève déclaration à faire, nous serions heureux de l'entendre. Ensuite, je suis certain qu'il y aura quelques questions.

**M. Tom Reid (vice-président principal, Finances, T. Eaton Company):** Je comprends très bien cela. Bonsoir.

Je suis ici à titre de vice-président principal, Finances, de la T. Eaton Company. Nous n'étions pas certain de la formule à suivre; si vous le permettez, j'aimerais faire quelques brèves observations, après quoi nous passerons aux questions selon la méthode qui vous plaira.

Nous estimons que la mise en oeuvre de la TPS entraîne pour les détaillants une forte augmentation de leurs obligations en ce qui concerne la perception de la taxe, à tout le moins, et cette taxe s'avère extrêmement complexe à appliquer. Nous estimons qu'elle entraînera d'importants frais d'administration et occupera beaucoup de temps pour les détaillants et pour toutes les entreprises. Elle bouleversera, au moins durant la période de transition, nos programmes commerciaux établis en vue de faire progresser notre entreprise.

Le travail doit être terminé selon un échéancier très serré à partir du 31 décembre 1990 pour que nous soyons prêts en janvier 1991. Les détaillants qui procèdent actuellement à l'achat de marchandises devront pouvoir appliquer de nombreux changements rendus nécessaires par la TPS dès août ou septembre de cette année. L'échéancier est très serré. C'est pourquoi il nous faut dès maintenant, dès aujourd'hui prendre de nombreuses décisions concernant la mise en oeuvre de la TPS afin de respecter le règlement, qui est approuvé par la Chambre des communes mais n'a pas encore force de loi.

Quant à nous, il est essentiel pour que nous soyions en mesure de faire face à la TPS en janvier 1991 que les mesures législatives récemment adoptées par la Chambre des communes soient proclamées immédiatement sous leur forme actuelle. Tout retard dans l'adoption de la loi ou toute modification à celle-ci ou au règlement y afférent aura des conséquences négatives pour le travail que nous avons déjà accompli et que nous faisons actuellement en vue de nous préparer à percevoir cette taxe. Cela comprend notamment le système de perception, la révision des formules, l'application des méthodes de perception de la TPS. S'il nous faut recommencer, rectifier les postulats que nous avons utilisés d'après ce que nous savons aujourd'hui, je ne crois pas, à vrai dire, que nous puissions être prêts pour le 31 décembre, malgré tous les efforts que nous pourrions consacrer à cette tâche.

Il est vraiment malheureux, pour les détaillants, que la TPS soit introduite en janvier. Pour nous, c'est le pire moment. Pourquoi? C'est le moment où les détaillants viennent de finir la saison la plus occupée, celle de Noël. Nos vendeurs ont travaillé fort. Ils sont fatigués. C'est le moment où les clients viennent échanger les cadeaux de Noël. L'inventaire de fin d'année vient de commencer, et c'est une opération très longue. Dans les magasins à rayon, c'est

## [Texte]

responsibility. Traditionally in the department store business, the retail business, staff hold the balance of their holidays for the very timeframe we are going to have to ask them now to work to implement the GST. There is a huge new workload that is being added by the GST at that time of the year.

Price changes: for a retailer such as ourselves, we are working with millions of items—I should not say millions, but certainly in excess of a million items—not all of which are FST included, but a very large portion of them are, hundreds of thousands. We will come out of Christmas and move into stock-taking. We will have people on holidays. We are going to have to make these price changes in a very limited number of days. Quite frankly, at this point we do not know how we are going to do it. We do not know whether we will have to close our stores or take them out of the marketplace. We do not know if there is a way we can mechanically find to do it. At this point, we literally do not know how we are going to make those price changes.

Indeed, January is difficult from another timeframe if we are seen to be passing through the FST rebate. As you probably know, in the supply base for retailers January is roughly the timeframe in which they are making their price changes—their cost of goods price changes to us. So it is going to be a very difficult thing, even if they pass the FST to it. If they carry on their tradition of putting their inflation price increases through, consumers can see a truly net-net kind of an impact. So from our perspective, January is a very difficult time.

The variety and complexity of the GST-related workload, which we will try to detail very briefly, will hopefully size for this committee the enormity of a retailer's task in this new collection process. First of all, not the least of this is the size of our supply base. We are dealing with thousands of suppliers. We are talking about hundreds of thousands of items that we are having to talk to our supplier base about. We are talking about the installation of brand-new POS devices—point-of-sale devices—and support hardware that back them up. We have to develop, test and implement point-of-sale registration programs to calculate, display and collect the GST. We are working hard with our supply base on our mechanics. However, we do not know whether they can make those changes for us in time.

System changes are enormous. Every backed-up system that in any way is touched by the pass-through of a tax will have to be changed. Our sales accounting systems, our merchandise processing systems, our price change management systems, our price look-up systems, our big ticket reservation systems, our accounts payable, our credit receivable systems, our planning systems, our inventory control systems, every single computer program has to be rewritten. It is a massive workload.

We have thousands of forms that have tax impact. Every single form has to be examined. We have to follow it back to its root. We have to try to determine what impact the GST will have, and we have to change that form. We have to change every operational procedure that supports that form.

## [Traduction]

d'ordinaire le moment où les employés prennent le reste de leurs vacances et nous devons leur demander de travailler pour appliquer la TPS. C'est une énorme charge de travail supplémentaire que la TPS ajoutera à ce moment-là de l'année.

Les changements de prix: nous vendons des millions d'articles—je ne devrais pas dire des millions, mais certainement plus d'un million—qui ne comportent pas tous la TFV, mais dont bon nombre, des centaines de milliers, comportent cette taxe. Nous viendrons de finir la saison de Noël et nous commencerons l'inventaire. Bon nombre de nos employés seront en vacances. Il nous faudra effectuer les changements de prix en très peu de jours. A vrai dire, nous ne savons pas encore comment y parvenir. Nous ne savons pas si nous devons fermer nos magasins ou nous retirer du marché pendant un certain temps. Nous ne savons pas si la chose est techniquement faisable. A l'heure actuelle, nous ne savons vraiment pas comment nous allons faire ces changements de prix.

En fait, il y a une autre échéance difficile en janvier si nous voulons transmettre visiblement le rabais découlant de l'élimination de la TFV. Comme vous le savez probablement, c'est vers janvier que nos fournisseurs modifient leurs prix. Ce sera donc très difficile, même s'ils répercutent sur nous l'élimination de la TFV. S'ils maintiennent la tradition qui consiste à appliquer à ce moment-là l'augmentation des prix en raison de l'inflation, les consommateurs peuvent être doublement touchés. Pour nous, janvier est un très mauvais moment.

La TPS entraînera une charge de travail très variée et très complexe, que nous allons essayer d'exposer très brièvement dans l'espoir que le comité puisse se faire une idée de l'énormité de la tâche qui attend le détaillant à cet égard. Tout d'abord, un des éléments les plus importants est le nombre de nos fournisseurs. Il y en a des milliers. Il y a des centaines de milliers d'articles à propos desquels nous devons consulter nos fournisseurs. Nous devons installer de nouveaux appareils aux points de vente et un matériel de soutien. Il nous faut élaborer, essayer et appliquer des logiciels aux points de vente pour calculer, afficher et percevoir la TPS. Nous travaillons ferme avec nos fournisseurs sur le côté technique. Toutefois, nous ne savons pas s'ils peuvent apporter ces changements à temps.

Il nous faudra apporter d'énormes modifications à chacun des systèmes qui est touché par la taxe. Nos systèmes de comptabilité des ventes, de traitement des marchandises, de gestion de l'évolution des prix, de vérification des prix, de réservation des articles coûteux, nos comptes fournisseurs, nos comptes clients, nos systèmes de planification, nos systèmes de contrôle de l'inventaire, chacun de nos logiciels informatiques doit être récrit. C'est une charge de travail absolument énorme.

Nous avons des milliers de formules qui ont un rapport avec cette taxe. Il faut examiner individuellement chaque formule. Il faut la retracer jusqu'à son origine. Il nous faut tenter de déterminer quel sera l'effet de la TPS et il nous faut modifier la formule en conséquence. Il nous faut modifier chacune des méthodes où intervient cette formule.



## [Text]

We are going to have to train, once our programs are written—we cannot start the training of programs until such time as our computer programs are written—tens of thousands of employees on our sales floor. We will have to take them out of production while we train them. We will have to change our buying. We will have to train our buyers again in their marking calculations. It is an enormous training task. The effort will involve, almost full-time, scores of our senior personnel on Eaton's GST implementation team. It will result in millions of dollars of one time and ongoing costs for Eaton. Most importantly, it will divert the human and financial resources we require for our own business timetable.

Our task will be further complicated by the announced and differing individual handling decisions by the provinces; i.e., how will GST-PST work in relationship? As you know better than I do, we have some announced provinces who will go GST-PST on the sales price. We have some that will go the other way. We have Alberta, of course, where there is no PST, and we have three provinces that are not announced. We have to know what is going to happen at the point of sale. We must make those changes now in our programming. So we encourage whatever harmony we can get in a consistent fashion of PST-GST relationship.

• 1900

If I may, I will turn very briefly to retail pricing under the GST. We would offer for the committee an honest view that Eaton has successfully existed in an ever-increasing competitive marketplace for over 120 years by always being customer-driven. It is this history of fairness with the Canadian consumer that demands Eaton's support for fair pricing under the goods and services tax. We are anxious to see FST removed from our cost of goods and these savings passed on to the consumer. However, we cannot guarantee that this will happen since absolute control of this reality does not rest with the retailer. It rests indeed with our supply base and, to some degree, the government.

With our suppliers, who are the only group who know today what FST is in their prices, we must get from them net pricing. Eaton has written to each of its suppliers asking them to advise price structure for current FST-included goods—manufacturers sales tax-included goods—so we get our pricing today on a net basis. We need to know that to understand what our marking calculations are. We must retrain our buyers to do their marking calculations again so we can determine the true merchandise price.

## [Translation]

Nous devons former des dizaines de milliers de nos vendeurs une fois que nos programmes seront écrits—en effet, nous ne pouvons commencer la formation avant que les logiciels ne soient prêts. Il nous faudra retirer ces employés de la production pendant que nous les formons. Il nous faudra modifier nos achats. Il nous faudra donner une formation à nos acheteurs, pour les calculs. C'est une énorme tâche de formation. Cette opération occupera, presque à plein temps, plusieurs vingtaines de cadres supérieurs appartenant à notre équipe d'application de la TPS. Il en résultera pour Eaton des coûts ponctuels se chiffrant à des millions de dollars, de même que des coûts permanents. Ce qui est plus important, cela occupera des ressources humaines et financières dont nous aurions besoin pour notre propre plan commercial.

Notre tâche se compliquera en outre du fait que les provinces ont annoncé des décisions différentes quant au rapport entre la TPS et la taxe de vente. Comme vous le savez mieux que moi, certaines provinces ont annoncé que l'ordre serait TPS-taxe de vente. D'autres adopteront l'ordre inverse. Quant à l'Alberta, il n'y a évidemment pas de taxe provinciale, et trois provinces n'ont pas encore annoncé leurs décisions. Il nous faut savoir ce qui se produira au point de vente. C'est maintenant que nous devons opérer ces changements à notre programmation. Nous souhaitons donc autant que possible l'harmonisation des rapports entre la TVP et la TPS.

Je voudrais maintenant parler brièvement de l'établissement des prix au détail selon le nouveau régime de la TPS. La réussite des magasins Eaton depuis plus de 120 ans dans un marché de plus en plus concurrentiel s'explique par notre souci constant de satisfaire le client. Le consommateur canadien sait qu'il peut compter sur les magasins Eaton et c'est pour cette raison que nous tenons à ce que les prix établis d'après le nouveau régime de taxe sur les produits et les services soient justes. Il est essentiel que la TFP soit enlevée du coût de nos articles et que le consommateur profite de cette réduction. Néanmoins, nous ne pouvons pas garantir ce résultat puisque cela ne relève pas du détaillant mais plutôt de nos fournisseurs et, jusqu'à un certain point, du gouvernement.

Nos fournisseurs sont les seuls aujourd'hui qui savent exactement quelle proportion de leurs prix représente la TFP et ils devront nous faire connaître les prix nets. Eaton a écrit à chacun de ses fournisseurs pour savoir quelle est la structure actuelle des prix pour les articles qui comprennent la TFP, c'est-à-dire les articles auxquels s'applique la taxe sur les ventes des fabricants, afin de pouvoir établir quels sont les prix nets. Nous devons avoir ces renseignements pour faire nos calculs de marge bénéficiaire. Nous devons prévoir des séances de formation pour nos acheteurs pour qu'ils puissent établir les marges de profit par rapport au coût réel des marchandises.



[Texte]

We intend to follow up, via personal visitation, a discussion, negotiation, whatever you call it, with our supplier base. But remember we are having to carry out this exercise on hundreds of thousands of items on which the rate of FST is not consistent. In the end we will have to take it on faith that the new prices quoted by the manufacturers, importers, and distributors are FST-removed.

Vis-à-vis the government, so we do not create a false expectation, we would encourage that the consumer be educated to understand that on all commodities that are FST-included today, he will not and should not be looking, we think, for a 13.5% reduction for FST. And it is in his mind today. He has a universality of view. We would encourage that in partnership with our supply base, ourselves, and the government we do the honest thing and communicate what expectations should be.

As to the presentation of GST, we would hope there will be a common retailing method of displaying GST on sales bills, sales receipts, account card statements, etc. At this time it is our belief that the consumer will overwhelmingly prefer to have stated the merchandise price, a separate line for GST, a separate line for PST, in whichever order they are by province, and the total. Our systems, our forms, and our procedural changes are being made to accommodate this assumed consumer preference. We will also strive for as much consistency as practical in price presentation—in price tickets, point-of-sale material, advertising.

In closing, we would communicate our belief that GST pricing is and will remain very high-profile in the consumer's mind, assuring fair play in price application. Retailing is a highly competitive industry and an industry that will find itself in very tough economic environments in January 1991, the date of implementation. The marketplace will ensure that competitive and fair pricing will exist for the consumer, and the marketplace should be left free to facilitate this implementation of GST.

**The Chairman:** Thank you very much, Mr. Reid.

**M. Fontaine:** Monsieur Reid, j'ai peut-être une question particulière à vous poser: lorsque vous achetez chez Eaton, la taxe sur les produits manufacturés s'applique en ce moment. Que ce soit autour de 13.5 p. 100 ou autour de 8 p. 100, de 9 p. 100, elle s'applique. Je présume qu'à partir de votre coût d'achat, vous avez une marge de profit. Est-ce que cette marge de profit-là, en pourcentage de votre prix d'achat, va demeurer constante après le passage de la taxe sur les produits manufacturés à la nouvelle taxe ou TPS? Ou encore, est-ce que votre entreprise va prendre des mesures pour que le profit, en dollars, demeure constant sur vos achats?

• 1905

**Mr. Reid:** In the retail industry, of course, you are talking about marking dollars. We believe we cannot be asked to erode our marking dollars on a transaction, because the marking dollars are all we have to cover our business operations and hopefully, at least, break even at the end of the year. We will take steps to ensure that our marking dollars are protected.

[Traduction]

Nous avons l'intention de poursuivre cette question lors de négociations et de visites avec nos fournisseurs. Mais il faut se rappeler que nous devons faire cet exercice pour des centaines de milliers d'articles soumis à des taux de TFP variables. En fin de compte, nous devons accepter sur parole que les nouveaux prix donnés par les fabricants, les importateurs et les distributeurs reflètent l'élimination de la TFP.

Afin d'éviter de faux espoirs, le gouvernement devrait informer les consommateurs pour qu'ils comprennent que tous les articles qui sont actuellement assujettis à la TFP ne vont pas accuser une réduction de 13,5 p. 100 suivant l'élimination de cette taxe. C'est une idée qui est largement répandue. Il faudrait donc que les détaillants, les fournisseurs et le gouvernement collaborent pour faire comprendre quels seront les résultats véritables de cette mesure.

Quant à la façon d'indiquer la TPS, nous espérons qu'on adoptera une méthode commune de présenter la TPS sur les factures, les reçus, les relevés de compte, etc. À l'heure actuelle nous croyons que le consommateur aura une préférence très nette en faveur du prix de vente, une ligne séparée pour la TPS, une autre ligne pour la TVP, selon la province, et le total. Nous sommes en train de modifier nos systèmes, nos formulaires et nos procédures pour tenir compte de cette préférence. Nous allons également essayer d'adopter des pratiques aussi uniformes que possible pour l'indication des prix, sur les étiquettes, et dans les prospectus et autres annonces publicitaires distribués dans le magasin et ailleurs.

En conclusion, nous sommes persuadés que le consommateur attache beaucoup d'importance à l'établissement des prix selon le nouveau régime dans la TPS. Il tient à ce que le traitement des prix soit juste. Le commerce de détail est un secteur hautement concurrentiel et va se trouver dans une situation économique très difficile en janvier 1991, la date où ce régime sera mis en vigueur. Les forces du marché devraient assurer des prix compétitifs et justes pour le consommateur et on devrait donner au marché la latitude nécessaire pour appliquer la TPS.

**Le président:** Je vous remercie, Monsieur Reid.

**Mr. Fontaine:** Mr. Reid, at the present time the manufacturers' sales tax applies to items bought at Eaton's. It may be 13.5% or 8% or 9% but the tax applies. I suppose you have a mark-up on your cost price. Will this mark-up remain constant as a percentage of your cost price following the transition from the manufacturers' sales tax to the GST? Or does your firm intend to take steps to ensure that your profit remains constant in dollar terms in relation to your sales?

**M. Reid:** Dans la vente au détail il s'agit, évidemment, de marges bénéficiaires. A notre avis, il n'est pas raisonnable de nous demander d'accepter une diminution de notre marge sur une transaction car c'est cette marge de profit qui nous permet de couvrir toutes nos dépenses d'exploitation et, au moins, de rentrer dans nos frais à la fin de l'exercice. Nous allons prendre des mesures pour protéger notre marge.

[Text]

**M. Fontaine:** Est-ce que vous ne croyez pas que les règles du marché, à un moment donné, vont imposer aux entreprises au détail de garder un profit brut constant, donc de diminuer dans certains cas la valeur en argent du profit brut?

**Mr. Reid:** I am not sure I understand the commentary "cash value of margin".

**M. Fontaine:** À supposer que vous achetez un produit 100\$ aujourd'hui, avant l'application de la TPS, à ces 100\$ on ajoute 13,50\$. Le produit revient donc en tout à 113,50\$. Vous allez prendre votre profit brut à partir de cette somme-là, votre *mark-up*. Après la disparition de ces 13,50\$ qui ne s'appliqueront plus après le 1<sup>er</sup> janvier, est-ce que le montant de profit brut va être le même pour ces 100\$ d'achat?

**Mr. Reid:** No. On that \$100 item, if that is the supplier's cost and today he charges FST at whatever rate it may be on his particular commodity, we are asking him to take that out. We are asking him to give us net prices.

**M. Fontaine:** Allez-vous tenir compte de cette disparition des 13,50\$ dans le calcul de votre profit brut?

**Mr. Reid:** We will ask our supplier to take it out of his pricing. If indeed he takes it out, we will keep the same marking dollars, the same marking rate, if you will, but we are dependent upon him of course to take it out, and we do not know today what is in there.

**Mr. MacLellan:** Mr. Reid, welcome. You mentioned the question of logistics when you are training a work force for January 1, and I can appreciate the problem. How are you going to train them? Are you going to have special group sessions? Is it going to involve you paying overtime? How exactly are you going to do it?

**Mr. Reid:** We hope to be able to organize it to avoid overtime. However, we cannot say that with a certainty. I will take a specific part of our business first, our sales associates, who are key in the conduct of this point face to face with our customer base. We will probably have to take them off the sales floor. We will probably have to bring them in at other than normal store hours, because we cannot have them at two places at once. The probability exists that there could be some overtime. I cannot say yes or no.

**Mr. MacLellan:** Have you set up a program for the training?

**Mr. Reid:** Yes, we have a GST implementation committee at Eaton right now that consists at this time of 30 senior managers from all functions and disciplines, one of which is our personnel and our training department. We view the technique we will use as one called train the trainers, where in fact we will put together central programs and parachute them across the country to let local trainers do the training.

**Mr. MacLellan:** So all the training is going to be in-house, is it?

**Mr. Reid:** At this point, yes. We find our teaching is better if we do it among ourselves.

**Mr. MacLellan:** When will you start this program?

[Translation]

**Mr. Fontaine:** Do you not think that market forces will eventually require retail businesses to accept a constant gross profit, which in some cases would mean reducing the cash value of the margin?

**M. Reid:** Je ne suis pas sûr d'avoir bien compris ce que vous entendez par «la valeur en argent du profit brut»?

**Mr. Fontaine:** Let us say your cost price for an item today, before the application of the GST, is \$100 to which \$13.50 are added. In other words, the actual cost of the item is \$113.50. Your mark-up will be calculated on the basis of that amount. Once the \$13.50 are removed after January the first, will you still have the same profit margin for this \$100 item?

**M. Reid:** Non. Pour un produit qui nous coûte 100\$, auquel le fournisseur doit ajouter la TFV au taux applicable, nous voulons que le prix ne reflète plus cette taxe mais que ce soit un prix net.

**Mr. Fontaine:** Will you be taking into account the removal of the \$13.50 in calculating your mark-up?

**M. Reid:** Nous voulons que notre fournisseur enlève cette taxe en déterminant son prix. S'il l'élimine, nous allons continuer à prendre la même marge de profit ou pourcentage de majoration mais nous devons compter sur lui pour enlever cette taxe et à l'heure actuelle nous ne savons pas ce qu'elle représente exactement par rapport au prix total.

**M. MacLellan:** Monsieur Reid, je vous souhaite la bienvenue. Vous avez parlé de la difficulté de former vos employés pour l'entrée en vigueur de la taxe le 1<sup>er</sup> janvier et je comprends votre problème. Comment allez-vous les former au juste? Allez-vous organiser des séances spéciales pour des groupes d'employés? Est-ce que vous allez devoir payer des heures supplémentaires? Comment allez-vous vous y prendre?

**M. Reid:** Nous espérons pouvoir éviter des heures supplémentaires mais je ne peux pas le dire avec certitude. Il faudra d'abord prévoir quelque chose pour notre service de vente, qui a un rôle essentiel à jouer à cet égard avec la clientèle. Il faudra sans doute les libérer de leur travail de vendeur pour les faire venir à une séance de formation ou bien prévoir cette séance en dehors des heures de travail. Il existe donc la possibilité d'heures supplémentaires mais je ne suis pas sûr.

**Mr. MacLellan:** Avez-vous déjà préparé le stage de formation?

**M. Reid:** Oui, Eaton a actuellement un comité de préparation à la TPS, qui est composé de trente cadres supérieurs de tous nos services, y compris le Service de personnel et de formation. Le programme consiste à former les personnes qui s'occupent des stages de formation qui seront ensuite offerts dans les différentes localités canadiennes.

**M. MacLellan:** Donc il s'agira de formation interne, n'est-ce-pas?

**M. Reid:** Pour le moment, oui. Nous avons constaté que les stages que nous offrons nous-mêmes sont plus efficaces.

**M. MacLellan:** Quand ce programme doit-il commencer?

[Texte]

**Mr. Reid:** Quite frankly, as soon as we have our computer systems changed. I would think for our buying function we are going to have to be into training somewhere in August and September, because they are on market. For our sales force, I would suspect no later than November.

**Mr. MacLellan:** You say it is going to be costly. How much are you budgeting for the training program?

**Mr. Reid:** We believe at this point, doing lumberman's calculations, that the training will probably cost us \$4 million alone.

**Mr. MacLellan:** What about the other costs, such as programming the computers, cash registers, special inventories, marking of prices? How much do you think the whole program is going to cost?

• 1910

**Mr. Reid:** To be fair, capital cost allowance adjustments are applied on the point-of-sale equipment, as you know, which neutralize some of that cost to some degree. But if you will then again allow me a lumberman's count at this stage, I would say that the cost will be between \$10 million and \$20 million for our company.

**Mr. MacLellan:** That figure is taken off the bottom line, of course.

**Mr. Reid:** The cost is nonrecoverable.

**Mr. MacLellan:** You anticipate that all the other competitors will have to do the same thing. Have you had discussions with the other large retail outlets?

**Mr. Reid:** We meet together as members of the Retail Council of Canada and have general discussions, but I could not and would not want to speak for other retailers.

**Mr. MacLellan:** Yes, I can understand that. You have mentioned that all your prices will be marked separately from the GST; is that correct?

**Mr. Reid:** We will again show the price of merchandising, then the FST and GST, dependent upon provincial methods of calculation.

**Mr. MacLellan:** Yes. That tax will be shown on the price itself, or will you be...?

**Mr. Reid:** Where it is practical to do so. Remember that in the world of UPC coding and UPC-coded tickets, you have a very tiny space in which to do this. Quite frankly, technologically speaking, we do not know how one can display price and the GST on the price ticket, which we assume would be the consumer's preference. So we do not presently know how we are going to do so. Our own view is that we would probably just go with pure pricing and let the point of sale take care of the rest.

**Mr. MacLellan:** So is that priced ticket coding, a coded price ticket?

**Mr. Reid:** Yes. For retailers on the universal product code.

[Traduction]

**M. Reid:** Pour vous répondre franchement, dès que nos systèmes informatisés auront été modifiés. Pour ce qui est des acheteurs, il faudra prévoir une formation en août et en septembre parce qu'ensuite ils seront en mission. Quant aux vendeurs, cela devrait probablement se faire en novembre au plus tard.

**M. MacLellan:** Vous dites que les coûts seront importants. Quel budget prévoyez-vous pour le programme de formation?

**M. Reid:** Très approximativement, la formation à elle seule va probablement nous coûter dans les 4 millions de dollars.

**M. MacLellan:** Qu'en est-il des autres coûts, comme la programmation informatique, les caisses enregistreuses, les inventaires spéciaux, l'inscription des prix? À combien se montera le coût total du programme, d'après vous?

**M. Reid:** En toute justice, il faut dire que la déduction pour amortissement s'applique à l'équipement installé au point de vente, ce qui, comme vous le savez, neutralise le coût dans une certaine mesure. Mais si vous me permettez encore une estimation grossière, je dirais qu'il en coûtera entre 10\$ et 20\$ millions de dollars à notre entreprise.

**M. MacLellan:** Cette somme est évidemment à soustraire du résultat définitif.

**M. Reid:** Le coût n'est pas recouvrable.

**M. MacLellan:** Vous prévoyez que tous vos concurrents devront faire de même. Avez-vous eu des entretiens avec les autres grands détaillants?

**M. Reid:** Nous nous sommes réunis dans le cadre du Conseil canadien du commerce de détail et nous avons eu des entretiens d'ordre général, mais je ne suis pas en mesure de parler au nom des autres détaillants et je ne voudrais pas le faire.

**M. MacLellan:** Oui, je comprends cela. Vous avez dit que vos prix seront tous indiqués à part de la TPS; est-ce exact?

**M. Reid:** Nous indiquerons le prix de détail, puis la taxe provinciale et la TPS, selon le mode de calcul imposé par la province.

**M. MacLellan:** Oui. La taxe sera indiquée sur le prix même, ou...?

**M. Reid:** Si la chose est faisable. N'oublions pas qu'il n'y a que très peu de place sur les étiquettes portant le code universel des produits. À vrai dire, sur le plan technologique, nous ne savons pas comment indiquer le prix et la TPS sur l'étiquette, bien que nous supposons que c'est ce que préfère le client. Nous ne savons pas encore comment nous allons y arriver. Selon nous, il nous faudra probablement indiquer le prix et faire le reste au point de vente.

**M. MacLellan:** S'agit-il d'une étiquette de prix codée?

**M. Reid:** Oui, pour les détaillants qui utilisent le code universel des produits.



[Text]

**Mr. MacLellan:** So you will do a breakdown at the cash registers so that you have the price plus the GST, then the provincial sales tax.

**Mr. Reid:** Yes, we are changing all our sales bills to carry our registration number for the purposes of people who want to claim purchases for tax purposes. We will show a merchandise price with a separate line for the price, a separate line for the GST, and a separate line for PST—whichever way it is calculated—then a grand total. In talking to some of our consumers through what we call focus groups, they are saying they do not want us to give them the price, GST; price, GST; price, GST. They want to be given the price and a lump-sum GST amount. We are looking hard at the correct way to accomplish it from a consumer's standpoint.

**Mr. MacLellan:** Does the size of the tape—

**Mr. Reid:** The size is limiting.

**Mr. MacLellan:** Are all your cash registers and systems computerized already?

**Mr. Reid:** Yes, they are.

**Mr. MacLellan:** So there is no problem in adapting for a company such as yours—

**Mr. Reid:** There is an immense problem.

**Mr. MacLellan:** But it can be done by December 31, is that correct? Can those cash registers and computer systems be in place by then?

**Mr. Reid:** I do not know that. We have worked with our suppliers to give them our requirements, and they are now in the throes of writing systems specifications, which are all done offshore, because NCR and IBM essentially do their programming in the United States. We have not seen anything back yet and are crossing our fingers and hoping they can do the work, which we assume they can, and that they can do the work in time to allow us to test it.

**Mr. MacLellan:** Is it all software that must be modified?

**Mr. Reid:** Extensively. We must buy some new cash registers, but for the registers we already have, extensively software change is required.

**Mr. MacLellan:** Do you expect to have that in place? You do not know whether it will be in place by the end of the year.

**Mr. Reid:** We are going hell-bent for election, if I may use that phrase.

**Mr. MacLellan:** You are trouging dangerous terms. I know what you mean, sir. Thank you very much.

**Mr. Taylor:** Welcome to our session.

With regard to the pricing ticket and the consumer knowing what he or she is going to pay for an item up front, the Minister of Finance has talked at great length about visibility of the tax, yet it seems he is making it very difficult for you to make the tax visible outside the point of sale, meaning that when someone is going to buy a good, they know how many they can buy.

[Translation]

**M. MacLellan:** La ventilation se fera donc à la caisse, où on indiquera le prix plus la TPS, puis la taxe de vente provinciale.

**M. Reid:** Oui, nous modifions toutes nos factures pour indiquer notre numéro d'enregistrement à l'intention de ceux qui désirent le remboursement de la TPS. Il y aura une ligne distincte pour le prix, pour la TPS et pour la taxe de vente provinciale—quel que soit le mode de calcul utilisé—puis un total global. Nous avons consulté certains de nos clients au moyen de groupes de discussions et ils disent qu'ils ne veulent pas que nous indiquions la TPS pour chaque article, mais plutôt pour le montant global de la facture. Nous étudions soigneusement la meilleure façon d'y arriver du point de vue du consommateur.

**M. MacLellan:** Est-ce que les dimensions du ruban de caisse...

**M. Reid:** Les dimensions nous limitent.

**M. MacLellan:** Est-ce que vos caisses et vos systèmes sont déjà entièrement informatisés?

**M. Reid:** Oui monsieur.

**M. MacLellan:** L'adaptation ne pose donc aucun problème pour une entreprise comme la vôtre...

**M. Reid:** Il y a un immense problème.

**M. MacLellan:** Mais vous pouvez y arriver pour le 31 décembre, n'est-ce pas? Est-ce que les caisses et les systèmes informatiques peuvent être en place pour cette date?

**M. Reid:** Je n'en suis pas certain. Nous avons communiqué nos exigences à nos fournisseurs et ils sont maintenant dans les affres de la rédaction des devis, tâche qui est faite à l'étranger car NCR et IBM font l'essentiel de leur programmation aux États-Unis. Nous n'avons encore vu aucun résultat et nous espérons qu'ils sont en mesure de faire le travail, ce que nous supposons, et qu'ils peuvent le faire à temps pour nous permettre de procéder à des essais.

**M. MacLellan:** Est-ce que ce sont uniquement des logiciels qui doivent être modifiés?

**M. Reid:** Dans une grande mesure. Il nous faut acheter quelques nouvelles caisses, mais pour celles que nous possédons déjà, il faut des modifications importantes du logiciel.

**M. MacLellan:** Vous attendez-vous à ce que tout soit en place à temps? Vous ne savez pas si cela sera en place d'ici la fin de l'année.

**M. Reid:** Nous roulons à tombeaux ouverts, si je peux me permettre cette expression.

**M. MacLellan:** C'est une expression dangereuse. Je comprends ce que vous voulez dire, monsieur. Merci beaucoup.

**M. Taylor:** Je vous souhaite la bienvenue.

En ce qui concerne l'étiquette et le fait que le consommateur sache dès le départ ce que lui coûtera un article, le ministre des Finances a beaucoup parlé de la visibilité de la taxe, pourtant il semble qu'il vous rende très difficile la tâche de rendre cette taxe visible ailleurs qu'au point de vente, de sorte que lorsqu'on achète un article, on puisse savoir combien on peut en acheter.

[Texte]

But when you are talking about your systems having to be in place now and about your training and all that gearing up, do you know or are you looking at how the calculation of the provincial and federal tax will be done? Will it consist of ticket price plus PST, ticket price plus GST, then adding them together, or is it one on top of the other?

• 1915

**Mr. Reid:** In three provinces it is done one way: merchandise price, GST, PST. In three provinces, I believe it is—I stand to be corrected—it is the other way. It is price, PST, GST. In Alberta, of course, it is only GST, and three provinces have not yet declared methodology.

**Mr. Taylor:** As a national retailer, you have to have an understanding of all these provincial calculations at the same time.

**Mr. Reid:** Yes. If we are to make it clear to the customer precisely what his price is—his GST, his PST—we need to know what we must comply with.

**Mr. Taylor:** I have not been following what the provinces have been doing, but what you are telling me is that some of the provinces are asking to compound that tax—that some of the provinces will in fact take a piece of that federal tax.

**Mr. Reid:** I will leave the mathematics to you, but it appears to be that way, yes.

**Mr. Taylor:** In answer to Mr. MacLellan and also in your remarks, you talked about how the introduction of the GST is proving to be complex and costly, and then you went on. In your remarks you talked about millions to be spent. In answer to a question from Mr. MacLellan, you talked about \$4 million in training and up to \$20 million in other costs. You said it was nonrecoverable. Surely it is recoverable somewhere. Does not that \$24 million come back to Eaton a year down the road or two years down the road in price increases?

**Mr. Reid:** If you are recommending that we automatically, as a result of this, increase our prices to the consumer, then it is recoverable, but if we were to hold our price base to the customer, then it is nonrecoverable. The reality of business is that if your bottom line erodes, you will probably have to adjust your pricing.

**Mr. Taylor:** Are you in a position to lose \$24 million this year in preparing for this new tax?

**Mr. Reid:** I do not think anybody is in a position to lose \$24 million of their profit.

**Mr. Taylor:** So is it possible any possible savings that could come from the removal of the FST would be negated by slow cost increases for administrative costs at the retail level, at the administrative level?

**Mr. Reid:** For a retailer, adjusting his prices to meet his cost structure is a consistent part of the industry.

**Mr. Taylor:** I understand what you are saying.

You had also talked about this being the worst possible time for the introduction of the tax for retailers. You also said that because of these costs you are incurring, it is important that it be implemented as quickly as possible and

[Traduction]

Lorsque vous parlez des systèmes à implanter, de la formation et de toute cette préparation, savez-vous comment se fera le calcul de la taxe provinciale et fédérale? S'agira-t-il du prix de base plus la taxe provinciale, du prix de base plus la TPS puis de l'addition des deux, ou est-ce qu'une taxe s'ajoute à l'autre?

**M. Reid:** Dans trois provinces, on procède comme ceci: le prix de la marchandise, la TPS, la taxe provinciale. Dans trois provinces, je crois que c'est l'ordre inverse—mais je pourrais me tromper. C'est le prix, la taxe de vente provinciale, la TPS. En Alberta, évidemment, il n'y a que la TPS et trois provinces ne se sont pas encore prononcées.

**M. Taylor:** Puisque vous avez des magasins dans tout le pays, vous devez être au courant de la méthode de calcul pour chaque province.

**M. Reid:** Oui. Si nous voulons indiquer clairement le prix au consommateur—la TPS, la taxe provinciale—il nous faut connaître les exigences que nous devons respecter.

**M. Taylor:** Je n'ai pas suivi ce que font les provinces, mais si je comprends bien ce que vous me dites, certaines provinces vous demandent de composer la taxe—que certaines provinces prendront effectivement un pourcentage de cette taxe fédérale.

**M. Reid:** Je vous laisse le soin de faire les calculs, mais il semble en être ainsi.

**M. Taylor:** En réponse à M. MacLellan et dans votre déclaration d'ouverture, vous avez dit que la mise en place de la TPS s'avère complexe et coûteuse, puis vous avez continué. Dans votre déclaration, vous avez parlé de millions de dollars à dépenser. En réponse à la question de M. MacLellan, vous avez parlé de 4\$ millions de dollars pour la formation et d'un maximum de 20\$ millions de dollars pour les autres coûts. Vous avez dit que ces coûts ne sont pas recouvrables. Ils doivent sûrement être recouvrables d'une façon ou d'une autre. Est-ce que ces 24\$ millions ne reviendront pas à Eaton dans un an ou deux sous forme d'augmentation des prix?

**M. Reid:** Si vous nous recommandez d'augmenter automatiquement nos prix à la consommation, alors ces coûts sont recouvrables, mais si nous devons maintenir nos prix, ils ne le sont pas. La nécessité commerciale exige probablement de redresser les prix s'il y a érosion des bénéfices.

**M. Taylor:** Êtes-vous en mesure de perdre 24\$ millions de dollars cette année pour vous préparer à cette nouvelle taxe?

**M. Reid:** Je ne crois pas que personne soit en mesure de perdre 24\$ millions de dollars de ses bénéfices.

**M. Taylor:** Il est donc possible que les économies qui pourraient découler de l'élimination de la TFV soient annulées par de lentes augmentations dues pour couvrir les frais d'administration au niveau de la vente au détail?

**M. Reid:** Les détaillants ajustent toujours leurs prix en fonction de la structure des coûts.

**M. Taylor:** Je comprends ce que vous dites.

Vous avez dit également que pour les détaillants, c'est le pire moment possible pour l'entrée en vigueur de cette taxe. Vous avez également dit qu'en raison des frais que vous devez engager, il est important que cette taxe entre en



[Text]

on the schedule that is defined. Those two statements being somewhat contradictory, could you possibly recommend the implementation be delayed six months, eight months, to a better time for retail, particularly since it is retail where the consumer is first going to encounter the GST?

**Mr. Reid:** I would think that even February is a better month. March certainly would be.

**Mr. Taylor:** So it would not be inconceivable for you to say to put it off until February or March?

**Mr. Reid:** Speaking for Eaton—and I would feel perhaps for most large retailers, at least—I would think February is a better month than January, and March probably even a little bit better than February, but I would see no reason to go beyond February or March if we have to implement.

**Mr. Taylor:** In looking at your own operations, Eaton runs various departments. I assume you calculate profitability of the departments, whether it is home entertainment, sporting goods, clothing, home wares, or whatever. In some of those areas—and I speak particularly of clothing and footwear—there is no or very little applicable FST, so there is a direct increase in clothing and footwear costs to the consumer because of the 7%. Would those be profitable areas, profitable departments, or priority profitable departments within Eaton?

**Mr. Reid:** Soft goods?

**Mr. Taylor:** Yes. Fabrics, clothing, footwear.

**Mr. Reid:** I suspect that the fabric business is not, but certainly what would be termed "soft wear"—men's wear, women's wear, or fashion, if you want to put it that way—are generally your highest margin commodities.

• 1920

**Mr. Taylor:** Do you anticipate any decrease in sales in those areas because there is no possible savings in those goods?

**Mr. Reid:** That is like throwing a dull dart at a hard wall. If what happens when the PST increases is any precursor of what might happen, there might be a tendency to buy soft goods in the latter part of this year and defer big ticket items until early next year. But that is a guess on my part and only time will tell.

**Mr. Taylor:** But as you say, you are in the planning process now. Some of those things have to be going through your mind when setting up quarters and making projections.

**Mr. Reid:** Absolutely. We have to look at where we will be putting our inventory dollars for the balance of this year and the early part of next year. There is no question that it enters our consideration.

**The Chairman:** I have heard a fair amount of corporate moaning in your testimony tonight, but what some of us are trying to determine is the effect on consumers rather than on corporations.

[Translation]

vigueur le plus rapidement possible conformément au calendrier prévu. Ces deux affirmations sont quelque peu contradictoires. Pourriez-vous recommander de retarder de six mois ou de huit mois ou jusqu'à un meilleur moment l'entrée en vigueur de cette taxe, d'autant plus que c'est au niveau du détail que le consommateur fera connaissance avec la TPS?

**M. Reid:** Je crois que même le mois de février serait un meilleur moment. Le mois de mars serait certes préférable.

**M. Taylor:** Il ne serait donc pas inconcevable que vous demandiez de reporter l'entrée en vigueur de la taxe jusqu'au mois de février ou de mars?

**M. Reid:** Dans le cas d'Eaton—et j'imagine dans le cas de la plupart des grands détaillants, à tout le moins—février est préférable à janvier et mars est probablement légèrement préférable à février, mais je ne vois aucune raison de retarder davantage si cette taxe doit entrer en vigueur.

**M. Taylor:** Les magasins Eaton comportent divers rayons. J'imagine que vous calculez la rentabilité de chaque rayon, qu'il s'agisse des appareils électroniques, des articles de sport, des vêtements, des articles de maison ou que sais-je. Dans certains cas—et je pense surtout aux vêtements et aux chaussures—il n'y a guère de taxe de vente fédérale, de sorte qu'il y aura une augmentation directe du coût des vêtements et des chaussures pour les consommateurs, en raison de cette taxe de 7 p. 100. S'agit-il de rayons rentables, ou prioritairement rentables, chez Eaton?

**M. Reid:** Les produits doux?

**M. Taylor:** Oui. Les tissus, les vêtements, les chaussures.

**M. Reid:** J'imagine que ce n'est pas vrai pour les tissus, mais ce qu'on appelle les «produits doux»—les vêtements pour homme, les vêtements pour dame, ou la mode, si vous préférez cette expression—sont d'ordinaire les marchandises où la marge bénéficiaire est la plus élevée.

**M. Taylor:** Prévoyez-vous une diminution des ventes de ces marchandises en raison du fait qu'il n'y a aucune économie possible?

**M. Reid:** C'est comme lancer une fléchette émoussée sur un mur très dur. Si on peut en juger d'après ce qui se produit lorsque la taxe de vente provinciale augmente, il pourrait y avoir une tendance à acheter des produits fongibles à la fin de l'année courante et à reporter les gros achats au début de l'an prochain. Mais c'est pure conjecture de ma part, on ne le saura que plus tard.

**M. Taylor:** Mais comme vous le dites, vous en êtes actuellement à l'étape de la planification. Vous devez penser à certains de ces facteurs lorsque vous planifiez vos trimestres et que vous faites des projections.

**M. Reid:** Absolument. Il nous faut décider quoi acheter pour le reste de l'année et le début de l'an prochain. Il est bien certain que nous en tenons compte.

**Le président:** Nous avons entendu beaucoup de lamentations dans votre témoignage de ce soir, mais ce que certains d'entre nous tentent d'établir, c'est l'effet sur les consommateurs plutôt que sur les sociétés.



## [Texte]

Sears was before us a while ago and they went on record as guaranteeing that they would pass on to consumers any reduction in FST they receive from their suppliers. Are you prepared to make a similar guarantee?

**Mr. Reid:** We did not intend our remarks to be moaning, we intended them to reflect our view of reality. If it is passed back to us, we will pass it on to the consumer.

**The Chairman:** Do you suspect that most of the FST currently out there in the product you purchase will in fact be removed?

**Mr. Reid:** Yes, our suppliers are generally honest Canadian corporations.

**The Chairman:** By contacting them, you are certainly expecting them to do so in a public way.

**Mr. Reid:** We have asked them by letter and our buyers are calling them, one on one, to do just that. We have expressed our desire to pass the savings back to our customer base.

**The Chairman:** This committee has heard numerous witnesses say Canadian consumers are not well-informed about the GST or its likely impact on prices. Are you undertaking any activities to help inform your customers about what they might expect next year?

**Mr. Reid:** We are looking at it in two ways. We are not certain whether it is better to do it as an individual retailer or whether it is better to work through our trade associations, such as the Retail Council, to put together a composite communication. If we do it individually it is our perspective, but if the customer is inundated with six or seven pieces it may be confusing. We are tending to lean toward working through the Retail Council to put together a universal education piece to go to the retail customer base. That is our leaning at the moment.

**The Chairman:** The Consumer Information Office that the government has proposed—how far do you think the government agency should go? I gather from your expression perhaps it should not go at all, but perhaps you could give us your opinion?

**Mr. Reid:** That is a tough one to answer. It is almost like saying what evidence base we are going to supply to the auditors when they come in to check our rebates. At this point in time we do not know what that level of detail will have to be.

Similarly, we do not know the proper role for information. I think education is a heavy responsibility of that group. I would think participation with retailers and with the supply base in making sure there is fair play...but not in a way where competition is restricted. If it could be a background watchdog participating in education with all the partners—with the consumer, where the consumer points out abuse—then perhaps it has a role to play in dialoguing with the offending firm and making sure they correct their ways.

## [Traduction]

Sears a comparu devant nous il y a quelque temps et a garanti officiellement de transmettre aux consommateurs toute réduction de la TFPV dont elle bénéficierait. Êtes-vous en mesure de nous donner une garantie semblable?

**M. Reid:** Nous n'avions pas l'intention de nous lamenter, mais bien de vous communiquer notre vision des choses. Si nous bénéficions d'une réduction de la taxe de vente fédérale, nous la transmettrons aux consommateurs.

**Le président:** Avez-vous l'impression que la plus grande partie de la taxe de vente fédérale qui entre actuellement dans le prix des produits que vous achetez sera effectivement éliminée?

**M. Reid:** Oui, nos fournisseurs sont en général des sociétés canadiennes honnêtes.

**Le président:** En communiquant avec eux, vous vous attendez à ce qu'ils le fassent publiquement.

**M. Reid:** Nous le leur avons demandé par lettre et nos acheteurs leur téléphonent un par un. Nous avons exprimé notre désir de transmettre les économies à notre clientèle.

**Le président:** Bon nombre de témoins ont déclaré au comité que les consommateurs canadiens sont mal renseignés sur la TPS et sur les répercussions qu'elle aura vraisemblablement sur les prix. Prenez-vous des mesures pour aider à renseigner vos clients sur ce à quoi ils peuvent s'attendre l'an prochain?

**M. Reid:** Nous étudions deux approches. Nous ne savons pas s'il est préférable que chaque détaillant agisse individuellement ou s'il vaut mieux travailler par l'entremise de nos associations, notamment le Conseil canadien de la vente de détail, à une communication collective. Si nous le faisons individuellement, nous pouvons communiquer notre propre point de vue, mais il pourrait y avoir confusion dans l'esprit du client s'il reçoit six ou sept avis différents. Pour l'instant, nous penchons plutôt vers un document d'information unique destiné à la clientèle et préparé par l'entremise du Conseil canadien de la vente de détail. C'est ce qui semble se dessiner pour l'instant.

**Le président:** Le Bureau d'information des consommateurs dont le gouvernement a proposé la création—jusqu'où croyez-vous que cet organisme gouvernemental devrait aller? Je vois d'après votre expression qu'il ne devrait peut-être aller nulle part, mais peut-être pourriez-vous nous donner votre avis?

**M. Reid:** C'est une question difficile. C'est presque comme nous demander quelle documentation nous allons remettre à nos vérificateurs lorsqu'ils viendront vérifier nos ristournes. À ce moment-ci, nous ne savons pas jusqu'à quel point précis il faudra pousser les choses.

De même, nous ne savons pas quel rôle devrait jouer l'information. J'estime que l'éducation est une des tâches principales de ce groupe. J'estime qu'il faudrait la participation des détaillants et des fournisseurs pour s'assurer de l'équité...mais sans restreindre la concurrence. Si cet organisme pouvait assurer une surveillance tranquille et travailler à l'éducation de tous les partenaires—avec le consommateur, lorsqu'il souligne des abus—alors peut-être cet organisme a-t-il un rôle à jouer, peut-être pourrait-il dialoguer avec les entreprises fautives et s'assurer qu'elles s'amendent.

[Text]

**The Chairman:** So you see the office as a potential coalition of consumer groups, retailers, manufacturers, government—

**Mr. Reid:** Yes, I think there needs to be a forum for constant dialogue between those parties.

• 1925

**The Chairman:** Thank you very much, Mr. Reid. We very much appreciate your taking the time to come before us.

**Mr. Reid:** You are quite welcome.

**The Chairman:** We are adjourned.

[Translation]

**Le président:** Vous voyez ce bureau comme une éventuelle coalition de groupes de consommateurs, de détaillants, de fabricants, d'organismes gouvernementaux. . .

**M. Reid:** Oui, j'estime qu'il doit y avoir une instance qui puisse permettre un dialogue constant entre toutes ces parties.

**Le président:** Je vous remercie, monsieur Reid. Nous vous sommes reconnaissants d'avoir pris le temps de venir nous parler.

**M. Reid:** C'est moi qui vous remercie.

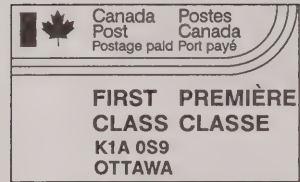
**Le président:** La séance est levée.











*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Canadian Government Publishing Centre,  
Supply and Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

*En cas de non-livraison,*  
*retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Centre d'édition du gouvernement du Canada,  
Approvisionnement et Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

---

#### WITNESSES

*From the Retail Council of Canada:*

Alasdair McKichan, President;  
Peter Woolford, Vice-President.

*From Camco Inc.:*

Stephen G. Snyder, President and Chief Executive Officer.

*From Hydro-Québec:*

John A. Hanna, Executive Vice-President, Finance and Administration;  
Jacques Finet, Executive Vice-President, Québec Markets;  
Jean-Pierre Léveillé, Director, Economic and Energy Studies.

*From Du Pont Canada Inc.:*

Jack A. Walsh, Vice-President - Corporate Affairs;  
John A. Carlos, Director - Taxation;  
Anthony D. Amery, Chief Economist.

*From Eaton's:*

Tom Reid, Senior Vice-President, Finance.

---

#### TÉMOINS

*Du Conseil canadien du commerce de détail:*

Alasdair McKichan, président;  
Peter Woolford, vice-président.

*De Camco Inc.:*

Stephen G. Snyder, président et chef de la direction.

*D'Hydro-Québec:*

John A. Hanna, vice-président exécutif, Finances et administration;  
Jacques Finet, vice-président exécutif, Marchés québécois;  
Jean-Pierre Léveillé, directeur, Etudes économiques et énergétiques.

*De Du Pont Canada Inc.:*

Jack A. Walsh, vice-président, Affaires générales;  
John A. Carlos, directeur, Impôts;  
Anthony D. Amery, économiste en chef.

*De Eaton's:*

Tom Reid, premier vice-président, Finances.



HOUSE OF COMMONS

Issue No. 71

Tuesday, June 5, 1990

Chairman: Garth Turner, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Government  
Publications

Fascicule n° 71

Le mardi 5 juin 1990

Président: Garth Turner, député

*Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on**Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de la*

# Consumer and Corporate Affairs and Government Operations

# Consommation et des Corporations et de l'Administration Gouvernementale

**RESPECTING:**

Pursuant to Standing Order 108(2), inquiry into the effect of the Goods and Services Tax on prices and the role of the Consumer Information Office

**CONCERNANT:**

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, enquête sur l'incidence de la taxe sur les produits et services sur les prix ainsi que le rôle du Bureau d'information aux consommateurs

**APPEARING:**

The Honourable Thomas Hockin,  
Minister of State (Small Businesses  
and Tourism)

**COMPARAÎT:**

L'honorable Thomas Hockin,  
Ministre d'État (Petites  
entreprises et Tourisme)

**WITNESSES:**

(See back cover)

**TÉMOINS:**

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-fourth Parliament,  
1989-90

Deuxième session de la trente-quatrième législature,  
1989-1990

STANDING COMMITTEE ON CONSUMER AND  
CORPORATE AFFAIRS AND GOVERNMENT  
OPERATIONS

*Chairman:* Garth Turner

*Vice-Chairman:* Jean-Marc Robitaille

Members

Don Boudria  
Bill Casey  
Gilbert Chartrand  
John E. Cole  
Louise Feltham  
Gabriel Fontaine  
Gabriel Larrivée  
Ron MacDonald  
Russell MacLellan  
John Rodriguez  
Roger Simmons  
Len Taylor—(14)

(Quorum 8)

Bernard G. Fournier

*Clerk of the Committee*

COMITÉ PERMANENT DE LA CONSOMMATION  
ET DES CORPORATIONS ET DE  
L'ADMINISTRATION GOUVERNEMENTALE

*Président:* Garth Turner

*Vice-président:* Jean-Marc Robitaille

Membres

Don Boudria  
Bill Casey  
Gilbert Chartrand  
John E. Cole  
Louise Feltham  
Gabriel Fontaine  
Gabriel Larrivée  
Ron MacDonald  
Russell MacLellan  
John Rodriguez  
Roger Simmons  
Len Taylor—(14)

(Quorum 8)

*Le greffier du Comité*

Bernard G. Fournier

## MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, JUNE 5, 1990

(86)

[Text]

The Standing Committee on Consumer and Corporate Affairs and Government Operations met at 9:22 o'clock a.m. this day, in Room 269 West Block, the Chairman, Garth Turner, presiding.

*Members of the Committee present:* Don Boudria, John E. Cole, Louise Feltham, Gabriel Fontaine, Russell MacLellan, John Rodriguez, Roger Simmons, Len Taylor and Garth Turner.

*Acting Members present:* Jean-Pierre Blackburn for Gabriel Larrivée; Clément Couture for Jean-Marc Robitaille; and Bob Layton for Bill Casey.

*In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament:* Peter Berg and Margaret Smith, Research Officers.

*Appearing:* The Honourable Thomas Hockin, Minister of State (Small Businesses and Tourism).

*Witnesses: From the Hudson's Bay Company:* Steve Wolfenden, Vice-President, Merchandising, The Bay & Simpsons; Harold Chmara, Director, Planning & Tax.

The Committee resumed its inquiry into the effect of the goods and services tax on prices and the role of the Consumer Information Office. (See *Minutes of Proceedings, Monday, May 7, 1990, Issue No. 56*).

The Honourable Thomas Hockin made an opening statement and answered questions.

Steve Wolfenden made an opening statement and, with Harold Chmara, answered questions.

At 10:59 o'clock a.m., the Committee adjourned until this afternoon at 3:15 o'clock p.m.

Bernard G. Fournier

Clerk of the Committee

## PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 5 JUIN 1990

(86)

[Traduction]

Le Comité permanent de la consommation et des corporations et de l'administration gouvernementale se réunit aujourd'hui à 9 h 22, dans la pièce 269 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de Garth Turner (*président*).

*Membres du Comité présents:* Don Boudria, John E. Cole, Louise Feltham, Gabriel Fontaine, Russell MacLellan, John Rodriguez, Roger Simmons, Len Taylor, Garth Turner.

*Membres suppléants présents:* Jean-Pierre Blackburn remplace Gabriel Larrivée; Clément Couture remplace Jean-Marc Robitaille; Robert Layton remplace Bill Casey.

*Aussi présents:* Du service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg et Margaret Smith, attachés de recherche.

*Comparait:* L'honorable Thomas Hockin, ministre d'Etat (Petites entreprises et Tourisme).

*Témoins: De la Compagnie de la Baie d'Hudson:* Steve Wolfenden, vice-président, Marchandisage, La Baie et Simpsons; Harold Chmara, directeur, Planification et impôts.

Le Comité reprend l'étude de l'incidence de la taxe sur les produits et services (TPS) sur les prix ainsi que le rôle du Bureau d'information des consommateurs (*voir les Procès-verbaux et témoignages du lundi 7 mai 1990, fascicule n° 56*).

L'hon. Thomas Hockin fait un exposé et répond aux questions.

Steve Wolfenden fait un exposé puis, avec Harold Chmara, répond aux questions.

A 10 h 59, le Comité suspend ses travaux jusqu'à 15 h 15 cet après-midi.

Le greffier du Comité

Bernard G. Fournier



[Text]

## EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

Tuesday, June 5, 1990

• 0921

**The Chairman:** Good morning, ladies and gentlemen. I think we will begin our meeting now. We have just an hour with the minister, so let us make the most of it.

**Mr. Minister,** welcome very much to the committee. We appreciate your coming here. As you know, we have been looking at the impact of the GST on consumers, consumer prices and the appropriateness of the government's proposed response, which is the consumer information office. We have had representatives from the tourism industry before us and they had a few damning things to say, so I am sure we will want to get your response to them. If you have a statement for us, perhaps we can hear that now. Then we will proceed to a few questions.

**Hon. Thomas Hockin (Minister of State (Small Businesses and Tourism)):** Thank you very much, Mr. Chairman. I am delighted to be here. At the outset I really want to commend the committee for its initiative in looking at the question. There are lots of allegations, but we need some surgical examination of the consumer impact of the GST. It is very, very helpful that this committee is looking at this.

I also want to thank the committee for being able to appear on behalf of what I will call today my constituents, the small business community and the tourism community, because I believe that one cannot overstate the importance of understanding the GST and its impact on these two sectors. One must understand it and it is very important that we do understand it.

I should say parenthetically that it would be my intention to restrict my comments, if you do not mind, to the areas of tourism and small business so I can get through this in say 10 minutes, given my understanding that several other ministers will be appearing before you in the next few days to discuss many other policy areas affected by the GST. That is to what I am confining myself, but your questions can of course go beyond that.

**Mr. Chairman,** there is no question that tourism as a predominantly consumer-driven industry is expressing concern about the introduction of the GST. This is an industry, by the way, with some very small operations to very big ones. It is an immensely important industry and very diverse, and there is going to be an effect in the first year. But what is at issue is not the fact of whether there is going to be an effect or not, it is the degree of the effect and the degree of the impact. Unfortunately confusion in this area has resulted in overly negative perceptions. That is my first message, and I want to explain it.

I want to state first very clearly that the best way to handle the effect of GST, to understand it, is not necessarily to listen to Tom Hockin or to a Member of Parliament, but to ask the experts. *The expert study that has been done was*

[Translation]

## TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

Le mardi 5 juin 1990

**Le président:** Mesdames et messieurs, bonjour. Nous allons commencer nos travaux immédiatement, car le ministre n'a qu'une heure à nous consacrer.

Monsieur le ministre, nous vous remercions d'être venu et nous vous souhaitons la bienvenue au comité. Comme vous le savez, notre comité a pour mandat d'étudier l'impact de la TPS sur les consommateurs et sur les prix à la consommation ainsi que la pertinence des mesures proposées par le gouvernement, en l'occurrence le Bureau d'information des consommateurs. Nous avons des questions à vous poser pour répondre aux reproches formulés devant le comité par les représentants de l'industrie touristique. Mais avant de passer aux questions, nous allons écouter votre exposé.

**L'honorable Thomas Hockin (ministre d'État (petites entreprises et tourisme)):** Merci beaucoup, monsieur le président. Je suis ravi d'être parmi vous et j'aimerais, d'entrée de jeu, féliciter le comité d'avoir pris l'initiative de se pencher sur cette question. Il ne faut pas se fier à toutes les interprétations que l'on entend ici et là, mais plutôt effectuer un examen technique de l'impact de la TPS sur la consommation. À ce titre, les travaux du comité sont extrêmement utiles.

J'aimerais également remercier le comité de me donner l'occasion de parler au nom des deux secteurs que je représente, en l'occurrence les petites entreprises et l'industrie touristique, car j'estime qu'il est absolument essentiel de bien comprendre la TPS et l'impact qu'elle aura sur ces deux secteurs. Il est absolument indispensable et très important de bien comprendre.

Si vous n'y voyez pas d'inconvénient, j'ai l'intention de vous parler uniquement du tourisme et de la petite entreprise, afin de limiter mon intervention à une dizaine de minutes, puisque plusieurs autres ministres viendront vous parler, au cours des prochains jours, des autres secteurs de politique touchés par la TPS. Je vais me limiter à ces deux aspects, mais, bien entendu, vos questions peuvent déborder ce cadre.

Monsieur le président, il est évident que le tourisme a certaines appréhensions devant l'introduction de la TPS, car cette industrie est, en grande partie, tributaire des consommateurs. Incidemment, le tourisme regroupe tout un éventail d'entreprises allant des très petites aux très grandes sociétés. C'est une industrie très importante et très diversifiée, qui aura à subir les conséquences de la TPS au cours de la première année d'application. Mais la question n'est pas de savoir s'il y aura ou non un impact, elle est plutôt d'en déterminer l'ampleur. Malheureusement, la confusion dans ce domaine a provoqué des réactions excessivement négatives. C'est mon premier point, et je m'explique.

Je veux tout d'abord préciser très clairement que le meilleur moyen de comprendre et de maîtriser l'impact de la TPS ne consiste pas nécessairement à écouter le ministre Tom Hockin ou un député, mais de demander l'avis des

[Texte]

done by the Conference Board. They looked at it when the GST was at 9% and they looked at it again with 7%, and they indicate—be very careful of the terminology here—that tourism in Canada will continue to grow with the GST even in the first year, which is the difficult year. In 1991 it will continue to grow. It will be a slightly slower rate of growth, but growth.

These are the findings not of Tom Hockin or of the Government of Canada, but of the Canadian Tourism Research Institute of the Conference Board of Canada. They have been concurred in by my departmental analysis, and frankly they have not been disputed by any other outside analysis. There have been allegations, but there is no other analysis to dispute this. This projection is consistent with the experience of guess who—every other country that has brought in this other tax, this kind of tax, a VAT. It supports the intuitive insertion that taxes, quite frankly, are not a major factor in making vacation destination decisions. They are not.

● 0925

How many people are not going to go to New York next week because of taxes? They have three taxes. They have a city tax, a convention tax, a state tax. People do not even know this. They jump on a plane and go to New York.

What travellers want...and this is what we are discovering, and we have just done the largest survey of the American market ever done by any country, 18,400 in-depth interviews. What Americans want, and they are telling us this—and tourists in Canada want it—is good value. Both domestic and international tourists want good value. And they will continue to receive good tourism value after the GST is implemented. The issue of good value is absolutely critical to the health of this industry.

That is why I am so encouraged by one other piece of information I wanted to bring before the committee, this U.S. pleasure travel intention study, which was released three weeks ago. This was a study, by the way, done by Longwoods International and largely paid for by American companies. It was looking at Canada parenthetically.

Guess what this report said? This was incredible news. It was such good news I am having trouble getting it covered in the media. U.S. visitors today find Canada offers better tourism value than the U.S. After seven days in Canada they sit back and they ask, how was that trip to Canada compared with last year's trip in the U.S.? Better value. They might complain about the price of gasoline or maybe a bottle of beer or something where it is clearly more than the American price, but the overall value is better in Canada. And this is most striking. This American survey argued they got even better value in 1989-90, when we did the survey, than four years ago, when the Canadian dollar was at 73¢.

[Traduction]

experts. En ce domaine, c'est le *Conference Board*, qui a étudié la TPS lorsqu'elle était à 9 p. 100, puis à nouveau lorsque le taux a été abaissé à 7 p. 100. Or, le *Conference Board* a indiqué que le tourisme continuera de croître au Canada, et dès la première année d'application de la TPS, même si ce sera une année difficile. En 1991, l'industrie touristique continuera de croître, même si sa croissance sera légèrement plus lente. Il faut bien faire attention aux mots employés.

Ces conclusions ne sont ni celles de Tom Hockin ni celles du gouvernement du Canada, elles viennent de l'Institut canadien de recherche sur le tourisme du *Conference Board du Canada*. Ces résultats ont été confirmés par les experts de mon ministère et n'ont été contestés par aucune autre étude extérieure. Il y a bien eu certaines allégations en sens contraire, mais aucune autre analyse n'est venue contester celle du *Conference Board*. Cette projection est confirmée par l'expérience de tous les autres pays qui ont adopté ce type de taxe, la taxe à la valeur ajoutée. Voilà qui confirme ce qu'on savait intuitivement, à savoir que les taxes n'ont pas vraiment une grande influence sur les décisions des vacanciers.

Est-ce que les taxes vont empêcher les gens d'aller à New York la semaine prochaine? Pourtant, ils devront payer trois taxes: la taxe de la ville de New York, la taxe de convention et la taxe de l'État. Mais les gens ignorent tout cela et prennent le premier avion venu pour se rendre à New York.

Nous avons fait la plus grande enquête jamais réalisée sur le marché américain et au cours des 18,400 entrevues détaillées que nous avons effectuées, nous avons découvert que les touristes américains, tout comme les touristes canadiens veulent en avoir pour leur argent. Tous les touristes, qu'ils soient Canadiens ou qu'ils viennent de l'extérieur, veulent en avoir pour leur argent. Après l'application de la TPS, ils continueront à en avoir pour leur argent. La satisfaction du touriste est une notion absolument essentielle à la prospérité de l'industrie touristique.

C'est la raison pour laquelle je veux présenter au comité un autre document qui me paraît très encourageant. Il s'agit d'une étude américaine consacrée aux voyages d'agrément et publiée il y a trois semaines. Elle a été réalisée par *Longwoods International* et financée en grande partie par des entreprises américaines. Elle mentionne incidemment le Canada.

Et que dit-elle? C'est une nouvelle incroyable, une si bonne nouvelle que j'ai du mal à l'annoncer dans la presse. Les touristes américains estiment aujourd'hui que le Canada est plus intéressant que les États-Unis sur le plan touristique. Après une semaine au Canada, les touristes américains reconnaissent qu'ils en ont plus pour leur argent au Canada qu'aux États-Unis. Bien sûr, ils peuvent se plaindre du prix de l'essence, de la bière ou de certains autres produits, qui sont moins chers aux États-Unis, mais dans l'ensemble, ils en ont plus pour leur argent au Canada. Ce n'est pas tout. L'enquête américaine estime même que les touristes en avaient plus pour leur argent en 1989-1990, lorsque l'enquête a été réalisée, qu'il y a quatre ans, lorsque le dollar canadien était à 73 cents.



*[Text]*

This is not me talking. This is the largest study ever done of a pleasure travel market, and it has just been completed.

In other words, currency fluctuations, having a far greater price impact than the GST ever will, have not devalued Canadian tourism. The fact that our dollar has gone from 73¢ to 86¢ or 85¢... they still say we are better value. Therefore neither will the GST.

As I have said, tourism in Canada will continue to grow under the GST. This is according to the Conference Board. In fact, because of the increased efficiency in our economy in the second and third year—and I think you all know that argument, you all know what the Conference Board is doing here, they are saying the Canadian economy is stronger because of the GST, because you have extracted all this sales tax, which was a drag on the business sector—tourism grows too. In fact, its growth will be higher than it would have been without the GST.

I have to make this clear to TIAC. I have to make this clear to all the travel associations, intuitively. They are concerned. But this analysis makes it clear they are better off with the GST than without in year two and year three and after that.

We do see slightly reduced growth in 1991—for example, 71,000 new jobs versus approximately 90,000 without the GST. If we just kept the old manufacturers sales tax, business as usual in 1991, they argue we would have 90,000 new jobs created in tourism. Instead we are going to have 71,000 of them in the first year. This is neither fatal nor unexpected. But the positive effect of increased growth later on further mitigates the short-term effects, so if you look at the whole thing over a five-year continuum you will have created more jobs with the GST than without it.

I want to be very clear on this one point. The extent of the GST impact on tourism is a function of the industry being an essentially untaxed service sector. There are those who say the service sector, including tourism, should be exempt from the GST. You have heard this. But I reject that view out of hand. Anybody who wants to have a balanced sales tax system cannot load it up on one quarter of the economy, the manufacturing sector. Why should the service sector, or for that matter any sector, be exempt from national taxation?

What we have said with the GST is that business should not be hampered by sales tax. That is why we have the input tax credit. Furthermore, our exports should not be restricted in the global marketplace. That is why exports are zero-rated. The GST is frankly what we should have done a long time ago. We have recognized—this is historic—what I have been arguing for the last year and a half, that tourism is a strategic industry for Canada, not just a parenthetical industry, and

*[Translation]*

Ce n'est pas moi qui le dis, ce sont les résultats de la plus vaste étude jamais effectuée sur le marché des voyages d'agrément et dont nous venons d'avoir les conclusions.

Autrement dit, les fluctuations de la monnaie, qui ont un impact beaucoup plus grand que la TPS, n'ont pas dévalué le tourisme canadien. Même si notre dollar est passé de 73 à 86 ou 85 sous, les Américains continuent de croire qu'ils en ont plus pour leur argent au Canada. Ce sera la même chose pour la TPS.

Comme je vous l'ai dit, le *Conference Board* affirme que le tourisme continuera de croître au Canada, même après l'application de la TPS. En fait, cette taxe contribuera à rendre notre économie plus efficiente au cours de la deuxième et de la troisième année d'application. Je crois que vous connaissez tous ce raisonnement. Le *Conference Board* nous dit que la TPS contribuera à raffermir l'économie canadienne en supprimant la taxe de vente que le milieu des affaires doit traîner comme un boulet. En conséquence, le tourisme connaîtra également un regain de prospérité. De fait, sa croissance sera plus grande qu'elle ne le serait sans la TPS.

Il faut préciser tout cela à l'AITC. Il faut dire clairement ce que toutes les associations touristiques pressentent intuitivement. Elles sont inquiètes. Pourtant, cette enquête révèle clairement que le tourisme bénéficiera de l'application de la TPS au cours de la deuxième et de la troisième année et par la suite.

La croissance sera légèrement ralentie en 1991 puisque seulement 71,000 nouveaux emplois seront créés, au lieu de 90,000 si la TPS n'était pas appliquée. L'industrie touristique prétend que 90,000 nouveaux emplois seraient créés dans son secteur si l'on maintenait l'ancienne taxe sur les ventes des fabricants en 1991. Au lieu de cela, 71,000 nouveaux emplois seront créés au cours de la première année. Il n'y a rien là de catastrophique ou d'imprévu. L'effet positif de la croissance ultérieure viendra contrebalancer les effets à court terme puisque les emplois créés sur une période de cinq ans après application de la TPS seront plus nombreux que si l'on maintenait le statu quo.

Je veux être très clair à ce sujet. La TPS aura obligatoirement un incidence sur le tourisme, étant donné qu'il s'agit d'une industrie de service, qui est essentiellement non taxée. Certains prétendent que la TPS ne devrait pas s'appliquer au secteur des services, y compris au tourisme. Vous avez entendu ce genre de proposition. Je suis tout à fait contre, car on ne peut instaurer une taxe de vente équilibrée en l'appliquant uniquement à une portion de l'économie, en l'occurrence le secteur manufacturier. Pourquoi devrait-on exempter d'une taxe nationale le secteur des services ou tout autre secteur?

Ce que nous voulons, c'est que la taxe de vente ne ralentisse pas les affaires. C'est la raison pour laquelle nous proposons un crédit de taxe sur les intrants. D'autre part, nous avons décidé que les exportations ne seraient pas taxées, afin de ne pas leur porter préjudice sur le marché mondial. Il y a longtemps que nous aurions dû adopter la TPS. On reconnaît enfin, le moment est historique, ce que je proclame depuis un an et demi. J'estime en effet que le tourisme est



## [Texte]

tourism is an export industry. I remember saying that in the House once, and people were laughing, asking what I meant. Of course it is. People come to Canada, we provide certain services, and they go home. You do not have to send something over a border to make an export. You can bring them here and provide a service and send them home. So it is an export industry, a foreign exchange earner, and that has been recognized with the rebate we have built into the GST for tourism.

• 0930

As an export industry, tourism qualifies for special treatment under the GST—the visitor rebate program. This program will ensure that Canadian tourism continues to be good value for foreign tourists and a solid industry creating jobs and wealth in Canada.

The obvious side effects of a marginal GST impact on tourism is of course a marginal impact on the consumers of tourism products. Foreign tourism consumers will be eligible for the visitor rebate on two major aspects of their visit, and on the remainder, they will be obliged to pay a VAT, probably similar to their own country's sales tax. You know how this will work. They can get the GST back for accommodations and for things they buy and take home.

I have fought hard for this, because I do not want our rebate to work like some provincial ones, which are almost impossible to apply for or get. I want ours to be simple and visible. So we are going to allow them to get the rebate at duty free stores before they go back home. We are also going to allow the tour operator, if they want to do it this way, to apply for it on behalf of everybody on the bus or everybody on the tour.

This said, Canadian consumers of tourism products are being told, unfortunately by the tourism industry to some degree, that they are going to face a GST price increase of 7%. Do not take it from me, but the Conference Board has said that is nonsense. It is going to be 1.5% to as high as 2.8% in a very few cases. That is it. It will be slightly higher than for the economy in general but not high enough to severely hamper consumers' actions.

In short, there are no major problems on the horizon for tourism consumers. The prospects for the industry as a whole appear favourable. I sympathize totally with an industry that is trying to understand a new tax. I sympathize totally with an industry that is a bit traumatized by a new tax, especially if you are a small motel or a small restaurant and so on and you have not had to deal with this. But I must tell them to calm down, because it is simple. You are going to have

## [Traduction]

une industrie stratégique pour le Canada, une industrie d'exportation et pas simplement une industrie accessoire. Je me souviens que j'avais fait rire les gens à la Chambre quand j'en ai parlé. Personne ne comprenait ce que je voulais dire. Pourtant, il est vrai que le tourisme est une industrie d'exportation. Le tourisme consiste à offrir des services à des visiteurs étrangers. Il n'est pas nécessaire d'expédier des produits à l'extérieur de nos frontières pour faire des exportations. Les touristes sont des acheteurs qui consomment un service sur place avant de repartir chez eux. Par conséquent, le tourisme est une industrie d'exportation, une industrie qui nous procure des devises étrangères. C'est la raison pour laquelle nous avons inclus dans la TPS une ristourne pour l'industrie touristique.

En tant qu'industrie d'exportation, le secteur touristique bénéficie d'un traitement spécial dans le cadre de la TPS. Il s'agit d'un programme de ristourne pour les visiteurs, dont l'objectif est de faire du Canada une destination toujours avantageuse pour les touristes étrangers et de faire du tourisme une industrie prospère et génératrice d'emplois.

Bien entendu, l'impact marginal de la TPS sur le tourisme aura pour effet secondaire de se répercuter marginalement sur les consommateurs de produits touristiques. Les touristes étrangers pourront obtenir une ristourne sur deux dépenses importantes engagées au cours de leur visite et devront payer une TVA sur le reste de leurs dépenses, comme ils le font dans leur pays. Vous connaissez le principe. Les touristes pourront se faire rembourser la TPS payée sur le logement et sur les articles achetés au Canada qu'ils ont l'intention de ramener chez eux.

J'ai dû me débattre pour obtenir cette concession, car je ne voulais pas que notre ristourne fonctionne à la manière des remboursements de certaines provinces, qui sont pratiquement impossibles à demander ou à obtenir. Je voulais que notre ristourne soit simple et visible. C'est pourquoi les touristes pourront l'obtenir dans les boutiques hors taxes avant de rentrer chez eux. Nous allons également permettre aux organisateurs de voyages de présenter des demandes de ristourne collective.

Cela dit, il est dommage que l'industrie touristique elle-même, dans une certaine mesure, laisse entendre aux consommateurs canadiens de produits touristiques que la TPS entraînera une augmentation des prix de 7 p. 100. Cette allégation est ridicule. Ce n'est pas moi qui le dis, mais le *Conference Board*. L'augmentation sera de 1,5 p. 100 à 2,8 p. 100 dans quelques très rares cas. Elle sera légèrement plus élevée que pour le reste de l'économie, mais pas suffisamment pour déranger sérieusement les consommateurs.

Par conséquent, aucun problème grave ne se dessine à l'horizon pour les consommateurs de produits touristiques. Dans l'ensemble, les perspectives de l'industrie paraissent favorables. Je sympathise entièrement avec une industrie qui essaie de comprendre une nouvelle taxe, qui est un peu inquiète devant une nouvelle taxe. C'est en particulier le cas des petits motels ou restaurants qui, jusque là, n'avaient pas eu à se préoccuper de ce genre de choses. Il n'y a pas de quoi

[Text]

people in here talking about the simplification of the tax. Second, there is the rebate. And third, tourism itself will grow because the power of the economy is increased with the GST. That is tourism, and I invite all sorts of questions on that.

I turn now to the small business sector and the issue of how the GST's impact on small business will flow through to the consumers. I have given, at last count, about 260 speeches in the last 300 days on the GST to small business groups. With most of those, it is lots of fun.

**A voice:** We are all converted.

**Mr. Hockin:** That is right, we are all converted.

Most of those were talking to business people qua business people, but what you are interested in knowing about is what is the impact of it on consumers. As members of the committee will know, the government has taken many steps to minimize the impact of the GST on small business operations. You know about the small traders exemption—\$30,000 and less, you do not have to pay. If you have a summer job or whatever, you do not have to be part of it. There is simplified accounting and the one-time administration fee, to name just a few.

However, two main areas of concern have been raised. The issue of complexity is one. People have said this is too complicated a tax. The other is the pessimism or let us say the lack of optimism about whether true cost reductions are going to be built into the tax because of input tax credits, because we are lowering it from 13% to 7%, which in effect is zero in most cases. Will these be passed on? I want to address these two, because that is where the consumer is affected.

I have to disagree with those distinguished Canadians who have voiced the opinion that the GST represents a compliance nightmare, the costs of which will be passed on to consumers. I really have to fight that notion, because it is wrong and it is inaccurate. I believe the compliance burden will be minimal. I am saying that with all responsibility as a person who represents the small business community—and the reasons why it will be minimal are the quick accounting method, announced by the Minister of National Revenue last week, the one-time administration fee—we probably should have started with this tax by emphasizing the input tax credit; that positive side of the tax has been totally obscured, but this is tremendously important—and the improved cashflow. Do not forget that through the operation of this tax, we are putting cash that they did not have before in people's hands.

• 0935

So for large retail operations, the net unit cost of GST compliance will be virtually not measurable. For smaller operations, the combination of the above-mentioned factors will completely eliminate compliance-driven price increases for consumers.

[Translation]

s'énervent, parce que c'est très simple. Il y a des gens qui vont venir parler de la simplification de la taxe. Deuxièmement, il y a la ristourne. Troisièmement, le regain de prospérité de l'économie après l'application de la TPS entraînera une croissance du tourisme lui-même. Voilà qui termine le volet tourisme, sur lequel je vous invite à poser des questions.

Passons maintenant aux petites entreprises et voyons comment sera transmis aux consommateurs l'impact de la TPS sur ce secteur. Au cours des 300 derniers jours, j'ai prononcé environ 260 allocutions sur la TPS devant des représentants de petites entreprises. Dans la plupart des cas, c'est très amusant.

**Une voix:** Nous sommes tous convertis.

**M. Hockin:** C'est vrai, nous sommes tous convertis.

La plupart de mes interventions s'adressaient au milieu des affaires, alors que vous, vous êtes intéressés par les conséquences pour les consommateurs. En tant que membre du comité, vous savez que le gouvernement a pris de nombreuses mesures pour réduire l'impact de la TPS sur les petites entreprises. Vous savez que celles dont le chiffre d'affaires est égal ou inférieur à 30,000\$ n'auront pas à payer la TPS. Les personnes qui travaillent pendant l'été en seront exonérées. Par ailleurs, il y a la méthode du calcul simplifié et celle du montant forfaitaire, pour n'en nommer que quelques-unes.

Deux questions principales ont été soulevées. Certains reprochent à la taxe d'être trop compliquée. D'autre part, les gens doutent qu'ils bénéficieront réellement des réductions de coût prévues par la taxe au titre du crédit pour taxe sur intrants, étant donné que la taxe a été abaissée de 13 à 7 p. 100, ce qui correspond à zéro dans la plupart des cas. Est-ce que ces réductions seront transmises aux consommateurs? J'aimerais analyser ces deux questions qui touchent le consommateur.

Je ne suis pas d'accord avec ceux qui prétendent que l'application de la TPS sera un véritable cauchemar, dont les consommateurs feront les frais. Je m'insurge contre cette interprétation, qui est entièrement fausse. En tant que ministre responsable de la petite entreprise, je suis persuadé que les frais d'application de la taxe seront minimes, grâce à la méthode de calcul rapide annoncée la semaine dernière par le ministre du Revenu national, grâce au montant forfaitaire—nous aurions dû commencer par présenter le crédit pour taxe sur intrants, car ce côté positif de la taxe a été totalement laissé de côté, alors qu'il est extrêmement important et qu'il permet d'augmenter les liquidités dont disposent les entrepreneurs. Il ne faut pas oublier que la TPS permettra aux entrepreneurs de disposer de liquidités qui, auparavant, étaient investies dans leur stock.

Par conséquent, pour les grandes entreprises de détail, le coût unitaire net d'observation de la TPS sera pratiquement négligeable. Dans le cas des petites entreprises, les facteurs susmentionnés se combineront pour éliminer complètement les augmentations de prix à la consommation imputables aux coûts d'observation de la TPS.



[Texte]

Honest people can disagree about this, but the complexity side of the argument has been given full attention. The argument that it will not be so complex deserves examination too, and I am firmly on that side.

The second major area of concern is the issue of pass-through, the issue of passing through to consumers the savings resulting from the elimination of the 13.5% manufacturers sales tax.

We have an appliance manufacturer in my riding, an appliance salesman who is getting ready to make signs that he is going to put right out in front of his operation on January 2. If the other sales people across the road do not pass on the MST, he is going to say that he passes on the savings. He is going to use this as a marketing ploy, and he is going to shame his competitors into doing the same, and if they do not he will get all the business.

I know this issue is the principal focus of your deliberations, and I do not want to prejudge what you are going to recommend, but I am of the view that market forces will go a long way to ensuring that businesses realizing input savings due to the elimination of the manufacturers sales tax will reflect this saving in their consumer pricing.

I am strongly of that view, and indeed Roger Douglas, who brought this in in New Zealand, found the same thing happen. We have already seen a commitment in this regard from the major automobile manufacturers, and we have also seen full-page ads in the paper, in *The Globe and Mail* a couple of months ago, of a number of other companies who will do the same.

I believe competitive market forces, in combination with an informed consumer, will not only force all businesses to consider passing through the savings, but actually force them to do it. I am, however, optimistic that the consumer, in the long run, will benefit from the GST, and I am sure the deliberations of this committee will help them to see how this happens.

In conclusion, the consumer impact of the GST is an issue that is the least understood benefit of this tax, and I am delighted the committee has asked me to come and reflect on that from the point of view of small business and the tourism industry.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Minister. I have a single question I would like to ask. Mr. Minister, two of the most negative witnesses we have had have been the Tourism Industry Association of Canada and the Canadian Federation of Independent Business. They have relentlessly dumped on the tax. They have said it is going to be extremely negative for the tourist industry in Canada, and that the small business community is united as well, gripped in its opposition to this.

What you have told us here this morning is diametrically at odds with what those witnesses told us. Can you help us, the committee members, understand why there is such a gulf here between the government's position and these special

[Traduction]

Certains peuvent, en toute honnêteté, ne pas être d'accord avec moi, mais j'estime que l'on a accordé suffisamment d'attention aux arguments de ceux qui prétendent que l'application de la TPS sera complexe. Je crois qu'il est temps désormais de s'intéresser à l'argument de ceux qui, comme moi, estiment que l'application de la taxe ne sera pas si compliquée.

La deuxième préoccupation importante se rapporte à la transmission aux consommateurs des économies résultant de l'élimination de la taxe de 13,5 p. 100 sur les ventes des fabricants.

Il y a, dans ma circonscription, un commerçant qui a l'intention d'installer sur la façade de son commerce, dès le 2 janvier, des pancartes indiquant qu'il supprime la taxe sur les ventes des fabricants de ses produits et qu'il en fait bénéficier ses clients. Voilà ce qu'il a imaginé comme stratégie de commercialisation. Ses concurrents vont être morts de honte s'ils ne l'imitent pas et ils vont perdre toute leur clientèle.

Je sais que vos travaux portent principalement sur cette question, et sans vouloir préjuger de vos recommandations, je suis convaincu que les forces du marché feront beaucoup pour inciter les entreprises réalisant des économies en raison de l'élimination de la taxe sur les ventes des fabricants, à les transmettre aux consommateurs.

Je suis persuadé que cela se passera ainsi. Roger Douglas, qui a introduit cette taxe en Nouvelle-Zélande a observé le même phénomène là-bas. Les grands constructeurs d'automobiles se sont déjà engagés en ce sens et ont été imités par d'autres sociétés. Il y a un mois ou deux, j'ai vu de grandes annonces publicitaires à ce sujet dans le *Globe and Mail*.

Je crois qu'en raison de la concurrence et de la vigilance des consommateurs, toutes les entreprises seront obligées d'envisager de réduire leurs prix et même de passer à l'action. Je suis convaincu que la TPS sera, à long terme, profitable aux consommateurs et je suis certain que les délibérations de votre comité les aideront à comprendre pourquoi.

En conclusion, la conséquence de la TPS sur les consommateurs est l'avantage le moins bien compris de cette taxe et je suis heureux que le comité m'ait demandé de venir en parler du point de vue des petites entreprises et de l'industrie du tourisme.

**Le président:** Merci, monsieur le ministre. J'ai une seule question à vous poser. L'Association de l'industrie touristique du Canada et la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante sont deux des témoins les plus négatifs que nous ayons entendus. Ils rejettent impitoyablement la taxe, affirmant qu'elle aura un effet extrêmement négatif sur l'industrie du tourisme au Canada et que les petites et moyennes entreprises sont, elles aussi, unies dans leur opposition à la taxe.

Vos commentaires de ce matin vont tout à fait à l'encontre de ce que nous ont affirmé ces témoins. Pouvez-vous aider les membres du comité à comprendre pourquoi il y a un tel fossé entre la position du gouvernement et celle de



[Text]

interest groups' positions? How did this evolve? Do we have some political posturing here? Does truth lie in the middle, or...? It is a difficult question for you, but having heard this very conflicting testimony, I know a number of the committee members will be somewhat confused as to what they should think.

**Mr. Hockin:** The first is the political science answer. Secondly, there is the kind of human answer.

The political science answer is that groups whose *raison d'être* is to be the spokesman for their industry maybe are to be understood if they overstate a concern on behalf of their client group. I do not think they should be expected to understate it, and there is not much penalty for overstating. There could be a real penalty for understating. That is the political science sort of answer.

• 0940

The second is a human answer. I remember asking a church spokesman a couple years ago on another issue why he was so stridently against something we were doing. He was saying that our job was to be the spokesman for the disadvantaged, or perhaps the left-out, or the confused. And to some extent it could be that an interest group would feel that if there are any people who are going to be in their group that could be hurt by this, we really should make it clear they have a champion, and we are their champion. I think that is what is happening.

You could go to a third argument, which is a cynical one, which I do not totally share, which is that they actually know it will be good for them but are afraid to say so. I think they honestly have some doubts. Until they see this, they are generally looking at macro-analyses, and they do not believe they will work on a micro-basis for their own little business. Until they can see how this tax works in practice, on their own small business, or their own tourist establishment, they will be from Missouri.

As Otto Jelinek made clear last week, we have 250,000 companies already registered for the GST. They are starting to get information even though we have not been able to get the message out very well. As soon as they register and take these courses, and receive this material from National Revenue, they are starting to realize that this is not so bad, that there are input tax credits, it is not so complicated, it is a one-page form.

They are discovering all of these things. As a matter of fact, the kind of feedback I got last weekend was: Tom, why did you not tell us all these good things? I said that I have been trying to, but I cannot get through all the static. But the

[Translation]

ces groupements d'intérêts spéciaux? Comment pouvez-vous expliquer ces divergences d'opinion? Est-ce qu'il s'agit de manoeuvres politiques? Est-ce qu'il y a un peu de vrai dans les deux arguments? C'est une question difficile pour vous, mais devant une telle contradiction, je sais que certains membres du comité ne savent pas quoi penser.

**M. Hockin:** Je vais vous donner tout d'abord une réponse qui fait appel à la science politique avant de vous donner une réponse humaine.

Les sciences politiques nous révèlent que les groupes qui ont pour mission de représenter leur industrie ont tendance à exagérer les préoccupations de leurs groupes clients, afin de se faire mieux comprendre. Je ne pense pas que les porte-parole de l'industrie cherchent à atténuer leurs préoccupations., car ils prendraient alors un risque réel, alors qu'ils ne risquent rien à les exagérer. Voilà l'explication politique de ce phénomène.

Ma deuxième réponse s'appuie sur des facteurs humains. Je me souviens que j'avais demandé, il y a quelques années, à un porte-parole d'un groupe religieux pourquoi il était si fermement opposé à une mesure prise par le gouvernement. Il m'avait répondu que son rôle était de défendre les défavorisés et les laissés pour compte. Dans une certaine mesure, certains groupes d'intérêt sont peut-être investis d'une mission analogue et décident de prendre la défense des gens qui risquent de souffrir de la TPS. A mon avis, c'est exactement ce qui se passe.

Il y aurait peut-être une troisième explication, avec laquelle je ne suis pas tout à fait d'accord, puisqu'elle implique un certain cynisme. Selon cette explication, les détracteurs de la taxe savent qu'elle sera bonne pour eux, mais ont peur de le dire. Je pense, quant à moi, que leurs doutes sont sincères. Ils ne croient pas que les analyses macroéconomiques peuvent s'appliquer au niveau microéconomique de leur petite entreprise. Ils ne voudront pas y croire, tant qu'ils n'auront pas vu comment cette taxe s'applique dans la pratique à leur petite entreprise ou à leur établissement touristique.

Comme l'a indiqué Otto Jelinek la semaine dernière, 250,000 entreprises se sont déjà inscrites. Elles commencent à recevoir de la documentation, même si nous ne sommes pas parvenus à bien faire passer le message. Dès qu'elles se seront inscrites et qu'elles auront commencé à recevoir la documentation du ministère du Revenu national, elles comprendront que les perspectives ne sont pas si noires, qu'elles peuvent bénéficier de crédits de taxe sur intrants et que l'application de la taxe n'est pas si compliquée, puisqu'il n'y a qu'une page à remplir.

Les entrepreneurs ignoraient tous ces détails. Les commentaires qui m'ont été faits en fin de semaine dernière allaient d'ailleurs dans ce sens. On m'a demandé pourquoi je n'avais pas parlé avant de tous ces aspects positifs. J'ai

[Texte]

National Revenue registration exercise is imparting this. The number will probably be up to 300,000 by the end of this week. With the simplification last week, that removes about half of John Bulloch's concern, maybe, and I think you are going to see a change in tone towards the end of the summer and early fall.

**The Chairman:** The other major concern Mr. Bulloch expressed to the committee was the fact that this is a two-tier tax system, and that we have no provinces on board. Are we continuing to try to solve that problem? Is there any expectation that we are going to have a combined tax system in the future?

**Mr. Hockin:** Yes, of course. I was Minister of State for Finance when the provinces disengaged, and we just disengaged because we were not getting anywhere. I think they knew this would be a difficult tax to explain in the early going, and they did not want to walk down the street beside us when people were dropping cold water out the second-story window on our head. But a year from now, two years from now, I think they are going to see that this thing did not work out in the negative way they projected, and they will have an enormous incentive to join.

In fact, they never sort of say that they want to join, but they might be forced into it because of the mechanics of it, because of the positive nature of it in terms of fewer public servants, joint audits, all of this. So I am an optimist. I believe that second concern of John Bulloch's will be answered in the next few years. I think they will be onside.

**The Chairman:** Great. Thanks.

**Mr. Layton (Lachine—Lac-Saint-Louis):** This may be significant in the context of the question you just raised. The minister gave an answer at a meeting last Friday of the mayors and MNAs of the west end of Montreal. That exact question was posed to the Minister of Revenue of Quebec, the mayors wanting to know whether Quebec was going to be working towards having a single tax. The answer of the minister was that they are working towards it.

**Mr. Boudria (Glengarry—Prescott—Russell):** I want to welcome the minister. I must say his words are so reassuring he almost convinced me. Another 641 years of the same thing, and it would probably do the trick.

• 0945

He said that the tourism industry will actually benefit from this tax. He knows, of course, that the Canadian tourism people have been before our committee. The executive director of the Tourism Industry Association of Canada, Mr. John Lawson, addressed us some days ago. As a matter of fact, it was on May 28. What he had to say is not at all the same as what the minister is telling us today. After all, this is the industry the minister is called upon to speak on behalf of at the Cabinet table. By the way, they are housed at the Conference Board of Canada, and they use Conference Board models for all their calculations. The Canadian Tourism Institute has done some detailed study, and they conclude that:

[Traduction]

répondu que j'avais bien essayé, mais qu'il y avait trop d'interférence. La documentation fournie par le ministère du Revenu national aux entreprises inscrites va changer tout cela. D'ici la fin de la semaine, le nombre d'inscrits passera probablement à 300,000. Avec la simplification annoncée la semaine dernière qui élimine la moitié des préoccupations de John Bulloch, je pense que le ton va changer d'ici la fin de l'été ou le début de l'automne.

**Le président:** L'autre point important soulevé par M. Bulloch devant le comité était que la TPS est une taxe à deux volets et qu'aucune province ne l'a, pour le moment, entérinée. Faut-il continuer à chercher une solution à ce problème? Peut-on s'attendre à ce que les deux taxes soient un jour combinées?

**M. Hockin:** Certainement. J'étais ministre d'État aux Finances lorsque les provinces se sont retirées des négociations. Nous avons arrêté les négociations parce qu'elles ne menaient nulle part. Je pense que les provinces ont réalisé que cette taxe serait difficile à faire accepter au début et elles ne voulaient pas risquer les foudres de la population en appuyant une mesure impopulaire. Mais je suis persuadé que, dans un an ou deux, les provinces s'apercevront que la taxe n'a pas d'effet aussi négatifs que prévu et seront très tentées de se joindre à nous.

En fait, les provinces ne pourront probablement pas faire autrement à cause des avantages mêmes du système, qui permettra de réduire le nombre de fonctionnaires, d'effectuer des vérifications conjointes, etc. Par conséquent, je suis optimiste et je suis convaincu que la deuxième préoccupation de John Bulloch ne sera plus fondée dans quelques années, car les provinces accepteront de collaborer avec le gouvernement fédéral.

**Le président:** Très bien. Merci.

**M. Layton (Lachine—Lac-Saint-Louis):** Permettez-moi d'ajouter un détail qui se rapporte au point que vous venez de soulever. Vendredi dernier, au cours d'une assemblée réunissant le ministre du Revenu du Québec ainsi que les maires et députés de l'ouest de Montréal, les participants ont demandé si le Québec envisageait d'imposer une taxe unique. Le ministre a répondu que le processus était enclenché.

**M. Boudria (Glengarry—Prescott—Russell):** Je souhaite la bienvenue au ministre. Je dois dire que ses propos sont si rassurants qu'il m'a presque convaincu. Dans 641 ans environ, je serai probablement totalement gagné à sa cause!

Il prétend que cette taxe sera bénéfique pour l'industrie du tourisme. Il n'est pas sans savoir que les représentants de l'industrie canadienne du tourisme sont venus témoigner devant notre comité. Il y a quelques jours, nous avons entendu le directeur général de l'Association de l'industrie touristique du Canada, M. John Lawson. Plus précisément, c'était le 28 mai. Or, le témoignage de M. Lawson ne concorde pas du tout avec celui du ministre. Pourtant, le ministre est chargé de faire valoir le point de vue de cette industrie au Cabinet. L'Association de l'industrie touristique a des bureaux dans le même immeuble que le Conference Board du Canada et utilise, pour ses calculs, les modèles mis au point par cet organisme.



[Text]

With a 7% GST we will see about \$635 million lost to the tourism industry, from lost foreign business. They believe \$441 million will be lost by Canadians travelling outside Canada or not spending in Canada what they might otherwise have done.

He says further, looking at those figures I have just given you, that in terms of lost revenue:

A very considerable estimate on our part is that there would be about 25,000 jobs that would not materialize for the tourism industry as a direct result of the Goods and Services Tax.

So if you believe the Conference Board numbers, I can show you a very easy calculation that brings you to 25,000 fewer jobs by 1993.

How can the minister be of the opinion that the tourism industry... After all, they are trying to make their business work. This is an association of business people; it is not an association of opposition Members of Parliament running businesses on the side. They are independent people doing just that, trying to survive.

When they refer to lost revenues, they refer to those lost revenues in two ways. The first is the growth that would not occur as a result of U.S. business that will not be coming. The second is Canadians travelling south of the border rather than on the Canadian side.

Notwithstanding the reassuring words that the minister has told us, if he has ever travelled by automobile, for instance, from central Canada to the west, he knows how much cheaper it is to do that right now, by going on the American side. This is no secret. Every Canadian who has ever travelled anywhere knows today that kind of information. How can adding any cost to the tourism industry make that industry more competitive, as the minister says?

**Mr. Hockin:** Mr. Chairman, if nothing else I say today is remembered, my answer to this question is the most important.

What the hon. member is doing, and what some spokesmen in the industry are doing, is so overstating the impact of the GST... By the way, this example you just gave of driving is a gasoline tax problem, not a GST tax. As a matter of fact, as an input tax credit, the GST helps that situation. It does not hurt it. What the industry is doing, what the hon. member is doing, is telling every Canadian not to travel in Canada, not to be a tourist in Canada—

**Mr. Boudria:** That is not true.

**Mr. Hockin:** —and to go to the United States. I have the Longwoods International study where 18,400 Americans tell us that Canada is better value than the United States, Canada is more interesting, Canada is more exciting, and Canada has a better vacation experience than the United States. That is the message we have to get out to Canadians, that we are better value, and they should stay in Canada.

[Translation]

L'Institut canadien de recherche sur le tourisme a effectué des études détaillées et conclu qu'une TPS à 7 p. 100 entraînera une perte de 635 millions de dollars pour l'industrie, en raison de la désaffection des touristes étrangers. Il prévoit également des pertes de 441 millions de dollars parce que les touristes canadiens préféreront voyager à l'étranger ou dépenseront moins au Canada.

À partir des chiffres que je viens de vous citer:

l'Institut prévoit un important manque à gagner, puisque la taxe sur les produits et services aura pour conséquence directe d'empêcher la création de 25,000 emplois dans l'industrie touristique.

Par conséquent, si l'on prend les chiffres du Conference Board, il est très facile de constater qu'il y aura 25,000 emplois de moins en 1993.

Comment le ministre peut-il négliger l'opinion des représentants de l'industrie touristique? Après tout, ils ne demandent qu'à faire des affaires. C'est une association d'hommes d'affaires et non une association de députés de l'opposition qui se lancent à temps perdu dans les affaires. Ce sont des entrepreneurs indépendants qui se démènent pour survivre.

Ils entrevoient deux types de perte. Il y aura tout d'abord un manque de croissance dû à la désaffection des touristes américains et ensuite un manque à gagner imputable aux touristes canadiens qui, plutôt que de visiter le Canada, préféreront se rendre chez nos voisins du Sud.

Malgré toutes les belles paroles qu'il vient de prononcer, le ministre sait pertinemment, s'il s'est déjà rendu en automobile du centre du Canada vers l'Ouest, qu'il est beaucoup plus économique de voyager du côté américain. C'est un secret pour personne. Tous les Canadiens qui ont un peu voyagé le savent. Comment le ministre peut-il prétendre que l'industrie sera plus compétitive si on lui ajoute des coûts supplémentaires?

**M. Hockin:** Monsieur le président, s'il fallait conserver un seul des commentaires que j'ai formulés aujourd'hui, il faudrait que ce soit ma réponse à cette question.

L'honorable député, tout comme les représentants de l'industrie touristique exagèrent l'impact de la TPS... En passant, l'exemple que vous donnez est mal choisi et ne s'applique pas à la TPS, étant donné que le voyage en automobile par les États-Unis est meilleur marché tout simplement parce que l'essence est moins taxée. D'ailleurs, le problème sera réglé avec le crédit pour taxe sur intrants. L'industrie touristique et l'honorable député encouragent les Canadiens à ne pas faire de tourisme au Canada...

**M. Boudria:** C'est absolument faux!

**M. Hockin:** ...et à voyager aux États-Unis. Dans l'étude réalisée par Longwoods International, 18,400 Américains estiment que le Canada en donne plus pour leur argent; que le Canada est plus intéressant et qu'il offre aux vacanciers un meilleur choix que les États-Unis. Voilà ce qu'il faut dire aux Canadiens. Il faut les encourager à voyager au Canada, car leur pays a plus à leur offrir.



## [Texte]

**Mr. Boudria:** I do not disagree with the minister that Canada is a nicer place than the United States. I think we all agree with that proposition.

**Mr. Hockin:** Americans are telling us this.

**Mr. Boudria:** That is not at issue.

**Mr. Hockin:** You just told them to go to the United States.

**Mr. Boudria:** Wait a minute. What I quoted were statistics that were part of a speech made by the industry itself. I am not asking the minister to believe me. I am asking him to believe the Canadian Tourism Institute quoted here in this committee room by the executive director of the Tourism Industry Association of Canada. That is what I indicated to him.

Of course I did not say that Canadians should travel in the United States—

**Mr. Hockin:** Sure, you did.

**Mr. Boudria:** No, I did not. I invite the minister to check *Minutes of Proceedings and Evidence*. He might wish to do the appropriate thing once he has. No such thing was said.

I said that it was cheaper right now and that the tourism industry itself says that it is cheaper. The Canadian Automobile Association also says that. Adding to that burden is not going to make it any better.

• 0950

**Mr. Hockin:** The GST does not add to the price of gasoline in any way.

**Mr. Boudria:** It is adding to the cost of car repairs, to the cost of hotel rooms and to the cost of all other services that tourists use in this country. The minister has indicated in his answer before that foreign tourists, for instance, are very familiar with getting a rebate on a value-added tax. They probably have that in their own country. He knows that most foreign tourists come here from the United States. There is no such a thing in the United States as a goods and services tax. Obviously, it is incorrect. It may be true for people who come here from overseas, but it is not true for the majority of foreign tourists who come to this country. The minister can tell us what the percentage is, but the vast majority of those tourists come here from the U.S.

**Mr. Hockin:** I want to tell my honourable friend to take what he said three minutes as kind of advice: you should drive through the U.S. instead of Canada. If he is saying no, he is not really giving that advice, but he is giving an analysis that might encourage it, then I will withdraw my statement that he is encouraging people to go to the United States.

Let me answer TIAC the way I would answer to the hon. member: read the Conference Board's own words. I have copies of this and I will pass this around. The price impact will in turn have an impact on business revenues for tourism. Business revenues are projected to increase throughout the transition period with or without GST.

## [Traduction]

**M. Boudria:** Je suis tout à fait de l'avis du ministre, je reconnais que le Canada est un pays plus sympathique que les États-Unis. Je pense que nous sommes tous d'accord là-dessus.

**M. Hockin:** Mais ce sont les Américains qui nous le disent.

**M. Boudria:** Là n'est pas la question.

**M. Hockin:** Vous venez d'inciter les gens à se rendre aux États-Unis.

**M. Boudria:** Doucement! J'ai cité des statistiques tirées d'un exposé présenté par l'industrie elle-même. Je ne demande pas au ministre de me croire, mais de croire l'Institut canadien de recherche sur le tourisme cité ici-même par le directeur général de l'Association de l'industrie touristique du Canada. Voilà ce que j'ai dit.

Je n'ai jamais incité les Canadiens à voyager aux États-Unis. . .

**M. Hockin:** Si, vous l'avez dit!

**M. Boudria:** Je n'ai jamais rien dit de tel et j'invite le ministre à vérifier le compte rendu des délibérations, afin de savoir à quoi s'en tenir.

J'ai affirmé qu'il était plus économique actuellement de voyager en automobile aux États-Unis. Cela est confirmé par l'industrie du tourisme elle-même ainsi que par l'Association canadienne des automobilistes. Le fait d'imposer un fardeau encore plus lourd aux automobilistes ne fera rien pour améliorer la situation.

**M. Hockin:** La TPS n'augmente pas le prix de l'essence de toute façon.

**M. Boudria:** Elle augmente le prix des réparations de voitures, des chambres d'hôtel et de tous les autres services que les touristes utilisent dans notre pays. Le ministre a indiqué dans sa réponse antérieure que les touristes étrangers, par exemple, savent tout à fait comment se faire rembourser de la taxe à la valeur ajoutée. Sans doute cette taxe existe-t-elle dans leur pays. Il sait que la plupart des touristes qui viennent ici sont américains. Or il n'existe pas de taxe sur les produits et services aux États-Unis. De toute évidence, ce n'est pas exact. C'est peut-être vrai pour les gens qui viennent d'outre-mer, mais ce n'est pas vrai pour la majorité des touristes étrangers qui viennent dans notre pays. Le ministre peut nous dire de quel pourcentage il s'agit, mais la grande majorité de touristes qui viennent ici sont américains.

**M. Hockin:** Je veux rappeler à mon illustre ami ce qu'il disait il y a trois minutes à titre de conseil, qu'il fallait voyager en voiture aux États-Unis plutôt qu'au Canada. S'il dit que non, ce n'est pas vraiment ce genre de conseil qu'il donne, mais qu'il fait une sorte d'analyse qui pourrait encourager ce genre de choses, alors je reviendrai sur ma déclaration et je ne dirai pas qu'il encourage les gens à aller aux États-Unis.

Permettez-moi de répondre à l'AITC de la même manière que je répondrais à l'honorable député: lisez ce que dit le *Conference Board*. On a des exemplaires, et je vais les faire circuler. Les répercussions sur les prix auront à leur tour des répercussions sur les recettes commerciales provenant du tourisme. On prévoit que les recettes commerciales augmenteront tout au long de la période de transition, que la TPS s'applique ou non.

## [Text]

Figure 4 shows that the 7% GST will only affect the rate of growth. Between 1990 and 1991, the growth in business revenues is projected to be 1.2% with the GST and 6% without the GST. Nevertheless, even with the GST, business revenues will go from \$7,653 million in 1990 to \$7,741 million in 1991. That is still growth with the GST. It is not a decrease; it is growth. Note also that by 1992 the difference in the growth between the two scenarios is minimal. That is the Conference Board and I invite TIAC to look at it so they do not get too negative and too pessimistic.

Mr. Chairman, he asked a very important question about how the association can say one thing and their minister says another. I think the problem is that the operation of the GST tax, by giving input tax credits for television sets, telephones, ovens, beds and all of these things that go into a tourism establishment, lowers the cost of running a tourist establishment over time.

If you already have your motel and dining room built, you are not going to really see the advantage of some of those input tax credits right away. Therefore, the next few years, you may think you are not going to get that much value out of the input tax credit. The Conference Board is saying that if you are in this business for the long term, say five or ten years, you are going to see input tax credits really driving down the cost of your operation. Moreover, the power of the economy that has increased as a result of the GST will bring more people in your door.

Mr. Cole (York—Simcoe): I have a couple of questions, Mr. Minister, if I may. My questions deal with tourism and they do relate to small business and what we are doing here today on the GST. You have stated and we have talked about the \$30,000 threshold and the advantages and the co-operation there. One of the difficulties I am starting to see in my area is a number of small businesses that are under the \$30,000 threshold. I understand they do not have to pay the GST and everything else. They are competing oftentimes with companies that are above the \$30,000 threshold.

I will give you an example. There is a company in my area that runs a disc jockey service. He has a number of disc jockeys who work for him and they provide this service on a very structured basis. His competition is from the disc jockey hobbyist, if you like, for lack of a better word, the guy who is doing it out of his basement or operating a dance once a week or a couple times a month or something. He is feeling that there is going to be a great inequity to him. His inputs

## [Translation]

La figure 4 indique que la TPS de 7 p. 100 ne touchera que le taux de croissance. Entre 1990 et 1991, la croissance des recettes commerciales devrait être de 1,2 p. 100 avec la TPS et de 6 p. 100 sans la TPS. Néanmoins, même avec la TPS, les recettes commerciales devaient passer de 7,653 millions de dollars en 1990 à 7,741 millions de dollars en 1991. Cela représente tout de même une croissance, même avec la TPS. Ce n'est pas une diminution; c'est une augmentation. Il faut aussi voir que d'ici 1992, la différence de croissance entre ces deux possibilités sera minime. Ce sont des conclusions du *Conference Board*, et j'invite l'AIRC à en prendre connaissance pour ne pas être trop négative ni trop pessimiste.

Monsieur le président, j'ai posé une question très importante; j'ai demandé comment il pouvait y avoir contradiction entre les affirmations de l'association et les propos du ministre. Je crois que le problème vient de ce que l'application de la TPS, en permettant des crédits de taxe sur intrants, sur les postes de télévision, le téléphone, les fours, les lits et tout ce qu'il faut acheter dans un établissement touristique, diminue le coût d'exploitation d'un tel établissement avec le temps.

Si votre motel et votre salle de restaurant sont déjà construits, vous n'allez pas vraiment voir les avantages de certains crédits de taxe sur intrants dans l'immédiat. Au cours des prochaines années, vous penserez peut-être que vous n'obtiendrez pas grand-chose en crédit de taxe sur intrants. Le *conference Board* dit que si vous restez suffisamment longtemps en affaires, disons entre cinq et dix ans, vous constaterez que les crédits de taxe sur intrants réduiront effectivement de beaucoup vos frais d'exploitation. De plus, la croissance de l'économie due à la TPS vous amènera encore plus de gens.

M. Cole (York—Simcoe): Avec votre permission, monsieur le ministre, j'aurais quelques questions à vous poser. Elles portent sur le tourisme et ont un rapport avec la petite entreprise et avec ce que nous disons aujourd'hui. Vous avez parlé du seuil de 30,000\$—nous l'avons fait aussi—des avantages qui en découlent et de la coopération que cela suppose. L'un des problèmes que je commence à entrevoir dans ma région, c'est que plusieurs petites entreprises se situent en-dessous de ce seuil de 30,000\$. J'ai cru comprendre qu'elles n'ont pas à payer la TPS ni le reste. Or, elles sont souvent en concurrence avec des entreprises qui se situent au-dessus du seuil de 30,000\$.

Je vais vous donner un exemple. Il y a dans ma région une petite entreprise qui offre des services d'animation musicale. Elle compte plusieurs animateurs qui assurent ce service dans un cadre très structuré. La concurrence vient de ceux qui font de l'animation en tant que passe-temps, si vous voulez, faute d'un meilleur terme, c'est-à-dire des gars qui animent à partir de leur sous-sol ou qui vont animer une soirée dansante une fois par semaine ou quelques fois par



[Texte]

are not going to be very substantial on the number basis because he does not have a lot of equipment to buy once it is bought. He is in business now and his competition is in business now. He buys a few records or tapes or whatever but not a whole bunch of inputs into the system. He feels he is going to be at probably a 7% disadvantage under the new system. He realizes he has his inputs, and we have talked to him about the inputs, but because the people against whom he is competing are doing it on a smaller and more limited basis, he feels that he is going to have a lot of difficulty competing. I would like your comments.

• 0955

**Mr. Hockin:** I thank my honourable friend for that question. I think it is an accurate portrayal of certain kinds of dichotomies that will exist, for example, if you have students who are doing a gardening service during the summer. They are earning under \$30,000 and are competing against big landscape people, who also can cut your grass or do your garden. Music teachers is another one. There are some large music teacher operations competing against people doing it in their homes, who are under the \$30,000 limit. Then, of course, there is this disc jockey example.

The answer here is twofold: one from the point of view of the small operator, the other from the point of view of the big guy. We wanted to make sure that there is no complexity, no new bookkeeping at all for the very small person, and we put the \$30,000 threshold in place to facilitate that. However, we are saying to them that this means they cannot get input tax credits, so if they buy a new piano, a new truck or two great big new lawnmowers on which you sit and ride around, they are not going to be able to get back their 7%, if they are going to stay under the \$30,000 threshold exemption.

From the point of view of the big guy, I would argue that sooner or later, even on this disc jockey example, that I am going to take a pretty good look at the big fellows as a chance to improve the social event. They might have better records, better equipment, more predictable equipment and all of that. To some extent, that is worth 7% to me.

I still think it is a competitive system. You are not just competing on price, you are also competing on reliability, quality, range and everything else you could get with the more expensive disc jockey.

**Mr. Cole:** In addition to that, in another area, you have stated that business itself and the free market system will really control the prices. I happen to agree with that position, but I also am a little bit concerned about the situation of setting up a watchdog group to monitor prices and present information to the consumer.

If in reality the free market system is going to work, what effect is this watchdog group going to have? In reality, what are they going to do? We have heard that the minister is going to set this group up, they are not going to have any

[Traduction]

mois. Cet entrepreneur estime que la situation va être très injuste pour lui. Ses intrants ne vont pas être très importants parce qu'il n'y a pas beaucoup de matériel à acheter une fois qu'il possède sa chaîne. Il offre actuellement ses services ainsi que ses concurrents. Il achète quelques disques, quelques bandes ou autre chose, mais pas énormément d'intrants pour compléter son équipement. Il estime qu'il va sans doute perdre 7 p. 100 du fait du nouveau régime. Il sait qu'il a des entrants, nous lui en avons parlé, mais parce que ceux avec qui il est en concurrence travaillent sur une plus petite échelle, il estime qu'il aura beaucoup de mal à soutenir la concurrence. J'aimerais savoir ce que vous en pensez.

**M. Hockin:** Je remercie mon illustre ami de me poser la question. Je crois que c'est une description assez exacte de certaines dichotomies qui vont se produire, par exemple, si des étudiants offrent pendant l'été des services de jardinage. Ils vont gagner moins de 30,000\$ et sont en concurrence avec de grosses entreprises paysagistes, qui peuvent également tondre votre pelouse et s'occuper de votre jardin. Les professeurs de musique en sont un autre exemple. Il existe d'importants services d'enseignement de la musique qui sont en concurrence avec des particuliers donnant leur cours chez eux et gagnant moins de 30,000\$. Et puis il y a bien sûr l'exemple des animateurs.

Ma réponse a deux facettes: l'une est celle qui tient compte de l'optique du petit entrepreneur individuel et l'autre, de l'optique de la grosse entreprise. Nous avons voulu éviter de créer des complications comptables aux très petits entrepreneurs et nous avons fixé cette limite de 30,000\$ pour cette raison. Cependant, cela veut dire qu'ils ne peuvent pas obtenir de crédit de taxe sur intrants, que, s'ils achètent un nouveau piano, un nouveau camion ou deux grosses tondeuses sur lesquelles on peut s'asseoir, ils ne vont pas pouvoir récupérer les 7 p. 100, s'ils restent en dessous de la limite d'exonération de 30,000\$.

Du point de vue du gros entrepreneur, je dirais que tôt ou tard, même dans le cas de l'animation musicale, je vais y regarder de très près, mais je crois qu'il a la possibilité d'améliorer vraiment les réunions sociales. Il aura peut-être de meilleurs disques, un matériel plus performant, plus sûr, etc. Dans une certaine mesure, cela vaut bien 7 p. 100 pour moi.

Je pense que le système reste concurrentiel. Il ne s'agit pas uniquement de la concurrence des prix, il y a aussi la concurrence de la fiabilité, de la qualité, de l'importance du service etc que vous pouvez obtenir en vous adressant à un animateur plus cher.

**M. Cole:** En plus de cela, dans un autre domaine, vous avez dit que les entreprises elles-mêmes et la libre concurrence vont vraiment imposer les prix. Je suis d'accord, mais je m'inquiète un peu de l'instauration d'un groupe de surveillance qui devra contrôler les prix et informer les consommateurs.

Si la libre concurrence doit effectivement marcher, quel effet ce groupe de surveillance va-t-il avoir? En réalité, que va-t-il faire? Nous avons entendu dire que le ministre allait le créer, qu'il n'aurait ni pouvoir d'action ni pouvoir



[Text]

authority, they are not going to have any legislative powers. Maybe they can supply information, but is the information, just to repeat what you said, that the free market system is going to take effect? Or how do you see the role?

**Mr. Hockin:** Yes, it is an excellent question. The power of information, the power of making things public, is enormously important in the market. You do not need teeth to some extent in order to make... The media will be very interested in these reports. Suppose the reports come out with, say, the carpet industry in Canada is not passing on the decrease. That kind of pressure will tell the consumer to hang back on buying that new carpet until he reads a story that is saying the carpet people are passing on the decrease. This is just an example; I do not know whether it is a good example.

The power of being able to do the study, the power of a government agency producing information, of influencing the marketplace just through information—not through fines, just through information—I think is very potent. I would love to be on that beat if I were a journalist, watching what they are saying, because consumers will really latch onto this information.

I think the watchdog idea is very good, but one thing that disturbs me about it is that I do not want consumers to fall asleep and not be alert. I want consumers to be vigilant and ask that it be proven that the decrease for the refrigerator or the automobile was passed on, and not ask the government to do all the analysis for them.

I would like to emphasize how important it is that the consumer be vigilant, the consumer be king and the consumer not lay the responsibility totally on the government, although I am glad the government is there from an informational point of view. Insofar as we have rigidities in the competitive nature of our economy, this consumer office will help with that.

• 1000

In terms of the actual operation of the office, what its powers are and so on, I think I should let the minister in charge outline that.

**Mr. MacLellan (Cape Breton—The Sydneys):** I have a difficult time believing that the GST is going to be good for the tourist industry. You can say that people not wanting to travel in Canada is a question of gasoline tax and not the GST. All of these things together are going to be very, very harmful for the tourist industry, particularly in the areas that can least afford to have this kind of negative effect, such as Atlantic Canada. It is going to be very difficult. You know yourself that there are groups in the United States saying do not go to Canada because you are going to have to pay this tax on hotel rooms; you are going to have to pay this tax in restaurants. Is the government doing anything to fight this negative press in the United States?

[Translation]

législatif. Peut-être pourra-t-il informer, mais s'agit-t-il, pour simplement répéter ce que vous avez dit, de dire que le système de la libre concurrence va effectivement fonctionner? Sinon, comment voyez-vous ce rôle?

**M. Hockin:** C'est en effet une excellente question. La possibilité d'informer, de rendre les choses publiques est d'une énorme importance pour le marché. Vous n'avez pas besoin de pouvoirs dans une certaine mesure pour... Les médias seront très intéressés par ses rapports. Admettons que ce groupe indique dans un rapport, par exemple, que l'industrie du tapis au Canada ne répercute pas la réduction. Sachant cela, le consommateur va attendre avant d'acheter son nouveau tapis ou sa nouvelle moquette jusqu'à ce qu'on lui dise que ce secteur répercute maintenant la réduction. C'est un simple exemple; je ne sais s'il est bon.

La simple possibilité, pour un organisme gouvernemental, d'étudier, de renseigner, d'influencer le marché en informant simplement—et non en imposant des amendes, simplement en informant—est quelque chose d'assez fort à mon avis. Si j'étais journaliste, j'aimerais beaucoup être là à attendre ce que ce groupe va dire, car les consommateurs vont vraiment se lancer sur ces renseignements.

Je crois que l'idée de surveillance est très bonne, mais ce qui m'inquiète un peu, ce que je n'aimerais pas, c'est que les consommateurs s'endorment et ne soient pas sur la défensive. Je veux que les consommateurs soient vigilants et qu'ils demandent eux-mêmes la preuve que la réduction est répercutée sur le réfrigérateur ou la voiture sans attendre du gouvernement qu'il fasse toutes les analyses nécessaires.

Je tiens à souligner l'importance qu'il y a à ce que le consommateur soit vigilant, à ce qu'il soit le roi et à ce qu'il ne place pas toute la responsabilité sur le gouvernement, bien que je sois heureux que d'une certaine manière le gouvernement soit là pour l'information. Dans la mesure où il existe certaines rigidités en matière de concurrence dans notre économie, ce bureau des consommateurs sera très utile.

Pour ce qui est du fonctionnement effectif du bureau, de ses pouvoirs et autres, je laisserai le soin au ministre responsable de préciser cela.

**M. MacLellan (Cape Breton—The Sydneys):** J'ai du mal à croire que la TPS va être bonne pour l'industrie touristique. On peut dire que pour ceux qui veulent voyager au Canada, c'est plus une question de taxe sur l'essence que de TPS. Tout cela réuni va être très néfaste à l'industrie touristique, surtout dans des régions qui n'ont pas les moyens de subir des effets négatifs, comme par exemple le Canada atlantique. Ce sera très difficile. Vous savez personnellement que des groupes aux États-Unis conseillent de ne pas aller au Canada parce que vous allez devoir payer cette taxe sur les chambres d'hôtel; vous allez devoir payer cette taxe dans les restaurants. Le gouvernement fait-il quelque chose pour essayer de lutter contre cette mauvaise presse que l'on nous fait aux États-Unis?

[Texte]

**Mr. Hockin:** I thank my honourable friend for that question. I had to speak at a tourism meeting in Victoria a couple of weeks ago, but I cancelled to fly down to deal with a meeting of the National Tour Association of the United States because they were saying what you are suggesting. They were saying that this new tax is bad news, that it is going to affect the bulk tours, the big tours they send into Canada.

And by the way, Atlantic Canada is turning out to be a wonderful market for American tourists, especially in the fall, so I understand where your concern comes from.

I went to this meeting, and I met with the NTA. I told them that there is a rebate for foreign tourists in Canada of the GST. That was clear to about a third of the people in the room before I arrived, but I got the message across to all 2,000 of them.

Second, I said we are going to allow the tour organizer—let us say it is Toke buses, which runs a lot of tours into Cape Breton, I think they operate out of Rhode Island—to apply for the GST on behalf of all the people on the bus so they do not have to worry about the tax on accommodation and on things they buy. And you are right, not on restaurant meals, but on other things.

Third, I said I was very hopeful that we will have an announcement about the duty-free shops, and it turned out we did have, where they could get the GST back at the duty-free shops. This was a revelation to them. They said it was extremely good news, that they did not know why they had been getting the opposite message.

I returned home having accomplished a real turn-around in terms of their misreading the GST and the rebate.

I am meeting again today with the NTA to hammer this point home, as there is still some slippage. There will be people there who were not at the first meeting. They are a very potent group to get this message out to the U.S. It will also be to tell them that Americans find Canada a better destination in terms of value, interest, excitement, and culture than the United States. I am telling the American tour operators they better read their own research: you helped pay for this study. Canada is a better value than the United States—more interesting, more exciting. So if you are overly negative about the GST, you will be hurting your own market.

**Mr. MacLellan:** As the minister knows, these tours are a very important source of revenue in Canada, but particularly in Atlantic Canada. And as the minister knows, people book on these tours in December, January. The problem is a lot of people have already not come and a lot of the tours have changed their plans, and a lot of the damage has been done. The fact is, the time is now. It is very important to get that word out as soon as possible. Yesterday would have been

[Traduction]

**M. Hockin:** Je remercie mon illustre ami de me poser cette question. Je devais prendre la parole au cours d'une réunion touristique à Victoria il y a quelques semaines, mais j'ai annulé ma participation pour assister à une rencontre de la National Tour Association américaine précisément parce que l'on disait ce genre de chose que vous indiquez. On disait que cette nouvelle taxe constituait une mauvaise nouvelle, qu'elle allait toucher les gros voyages organisés qui viennent au Canada.

Soit dit en passant, le Canada atlantique s'avère être un excellent marché pour les touristes américains, surtout à l'automne, et je vois d'où vient votre inquiétude.

Je suis donc allé à cette rencontre afin de parler aux membres de cette association. Je leur ai dit qu'il existait un système de remboursement de la TPS pour les touristes étrangers qui venaient au Canada. Un tiers de l'assistance en était conscient avant mon arrivée, mais je l'ai bien fait comprendre aux 2,000 participants.

Deuxièmement, j'ai indiqué que nous allions permettre aux organisateurs de voyages—comme par exemple les autobus Toke, qui organisent de nombreux voyages au Cap Breton et qui viennent, je crois, de Rhode Island—de demander le remboursement de la TPS au nom des voyageurs afin que ces derniers n'aient pas à s'inquiéter de la taxe sur le logement et sur leurs achats. Et vous avez raison, pas sur les repas pris au restaurant, mais sur d'autres choses.

Troisièmement, je leur ai dit que je souhaitais que l'on annonce, ce qui avait été fait en réalité, que l'on pouvait se faire rembourser la TPS dans les boutiques hors-taxes. Ce fut pour eux une révélation. Ils ont dit qu'ils étaient très heureux de la nouvelle, qu'ils ne comprenaient pas pourquoi on leur avait annoncé le contraire.

Je suis donc reparti en ayant véritablement réussi à rectifier les erreurs d'interprétation concernant la TPS et le remboursement.

Je dois rencontrer à nouveau l'association aujourd'hui afin de bien mettre les choses au point, car il y a encore quelques incertitudes. A cette réunion, il y aura des gens qui n'étaient pas à la première rencontre. Cette association représente un groupe très puissant, qui va pouvoir transmettre le message aux Etats-Unis. Ce sera aussi pour dire que les Américains estiment que le Canada constitue une meilleure destination que les Etats-Unis pour ce qui est de la valeur, de l'intérêt, des sensations et de la culture. Je dis aux organisateurs de voyages américains qu'ils devraient lire leur propre étude, car ils ont participé à son financement. Le Canada constitue une valeur plus sûre que les Etats-Unis: c'est un pays plus intéressant, plus attrayant. Donc, si vous avez une mauvaise opinion de la TPS, vous allez causer du tort à votre propre marché.

**M. MacLellan:** Comme le ministre le sait parfaitement, ces voyages organisés sont une source de revenu très importante au Canada, mais surtout au Canada Atlantique. Il le sait aussi, on fait des réservations pour ces voyages en décembre et en janvier. Le problème, c'est que de nombreuses personnes ne sont pas venues et que de nombreux voyages ont dû être réorganisés, ce qui a eu pas mal d'effets négatifs. Il se trouve que c'est maintenant qu'il



[Text]

better. Is there any literature going to these tour companies? We have literature going to households in Canada that I think is misleading. But what literature is going to these tour companies to give them the full breakdown of what the government is doing?

• 1005

**Mr. Hockin:** Listen, you say the time was yesterday. I did it before yesterday. I did it a month ago. I went right into their convention, faced them, and told them this. I am meeting with them again today. They have the information. When the hon. member says I should get this information to them, I think he is sort of admitting that the information is rather good news.

**Mr. MacLellan:** No, I think that is trying to con Americans too. That is all.

**Mrs. Feltham (Wild Rose):** Mr. Minister, I just have one question and it is in relation to your opening paragraph. You say "Tourism will expand at a faster rate than would have been the case if tax reforms had not been introduced". Could you explain to us, so that we can explain to the industry, how you can arrive at that? Are we saying then that the FST is greater on all of these industries than 7%?

The other question that always comes—and I have a big tourist industry in my riding—is that if right now we are collecting \$18 billion under the FST and we are going up to \$24 billion under the GST, who will be picking it up, if it is not the service industry? Have we ever been able to determine where the additional money...? Whenever I speak on this topic, these are the questions that come up.

**Mr. Hockin:** On the second question, I think I really should let you deal with the Minister of Finance. I think I could repeat his answer. I have done it dozens of times.

This is to be revenue neutral, but there are certain things about the power of the economy that are increased as a result of the GST, which give more revenues than would have been received had we just stuck with the MST. Perhaps he should answer that exact numbers question, of whether it is \$18 billion or \$24 billion.

Let us deal with your first question. I just looked behind to see if there is somebody here from the Conference Board. I do not think so. As I understand the way their economic model works, in the first year, the reason that growth in the tourism industry continues in Banff, as well as in the rest of the country, but not as fast as it would have been without the GST in the first year, is two things.

The overall economy really gets the advantage of the GST in a powerful sense in the second and third and fourth and years after that. In the first year, it is a little bit sluggish because of new costs and so on. However, it is still an

[Translation]

faut agir. Il est très important de faire savoir ce qu'il en est le plus tôt possible. Il aurait été mieux que cela se fasse hier. Envoie-t-on des documents à ces entreprises de voyage? Au Canada, les ménages reçoivent des documents qui me semblent trompeurs. Mais quels types de documents ces entreprises reçoivent-elles afin de connaître exactement ce que le gouvernement est en train de faire?

**M. Hockin:** Ma foi, vous dites que c'était hier qu'il fallait le faire. Je l'ai fait avant cela. Je l'ai fait il y a un mois. J'ai participé à leur congrès, je leur ai fait face et je leur ai dit tout cela. Je dois les rencontrer encore aujourd'hui. Ils ont maintenant l'information. Lorsque le député dit qu'il faudrait leur faire parvenir l'information, j'imagine qu'il admet d'une certaine manière que cette information constitue en fait une bonne nouvelle.

**M. MacLellan:** Non, je pense que cela revient à essayer de duper les Américains aussi. C'est tout.

**Mme Feltham (Wild Rose):** Monsieur le ministre, j'ai une seule question à vous poser, et elle porte sur le premier paragraphe de votre déclaration. Vous dites que le tourisme va augmenter à un rythme plus rapide que s'il n'y avait pas eu de réforme fiscale. Pourriez-vous nous expliquer, afin que nous puissions l'expliquer à notre tour à l'industrie intéressée, comment vous arrivez à cette conclusion? Cela veut-il dire que la TFV est supérieure à 7 p. 100 dans toutes ces industries?

L'autre question qui vient toujours à l'esprit—et j'ai aussi une seule question à vous poser, et elle porte sur le premier paragraphe de votre déclaration. Vous dites que le tourisme va augmenter à un rythme plus rapide que s'il n'y avait pas eu de réforme fiscale. Pourriez-vous nous expliquer, afin que nous puissions l'expliquer à notre tour à l'industrie intéressée, comment vous arrivez à cette conclusion? Cela veut-il dire que la TFV est supérieure à 7 p. 100 dans toutes ces industries?

**M. Hockin:** Pour la deuxième question, je crois vraiment que je devrais vous laisser voir la chose avec le ministre des Finances. Je pourrais me contenter de répéter sa réponse. Je l'ai déjà fait des douzaines de fois.

Cela ne doit pas avoir d'incidence sur les recettes, mais il y a certains éléments relatifs au pouvoir de l'économie qui vont être augmentés du fait de la TPS, et qui entraîneront davantage de recettes que si l'on avait gardé la TVF. Sans doute devrait-il répondre à la question portant sur les chiffres exacts, 18 ou de 24 milliards de dollars.

Voyons tout d'abord votre première question. Je viens de regarder autour de moi pour voir s'il y a encore des gens du Conference Board. Mais je ne le crois pas. Si j'ai bien compris le fonctionnement de leur modèle économique, pour la première année, si la croissance de l'industrie touristique se maintient à Banff, aussi bien que dans le reste du pays, mais la première année à un rythme moindre à ce qu'il aurait été sans la TPS, c'est dû à deux facteurs.

L'économie dans son ensemble tire profit de la TPS dans une grande mesure la deuxième, la troisième, la quatrième année et les suivantes. La première année, les choses sont un peu ralenties en raison des nouveaux frais, etc. Cependant,



## [Texte]

avantage, even in the first year. There are therefore ostensibly more potential tourists than the year before, even in 1991, but fewer tourists than would have been the case if we had just kept the old tax. In the second and third year, though, there are more tourists and a faster rate of growth than would have occurred with the old tax.

The second point is the input tax credits, getting your money back for building a new dining room or building new rooms on your motel or buying new equipment for your tourist establishment. You will see the full impact of that over two or three years, when you have to buy new TV sets, new telephones or new ovens. You might not do that much purchasing in the first year. Therefore, the positive impact of the tax cannot be looked at as an input tax credit in one year, but over a longer period of time.

We are going to have growth in year one. It is slightly slower growth. The hon. member on this side quotes TIAC as saying 25,000. I confirm that. The Conference Board says 19,000. That is the difference.

In other words, we would have had 90,000 new jobs in tourism if we had not brought in the GST next year. We are going to have 71,000; that is still growth. It is 19,000 fewer, says the Conference Board. But in year two, three, and four after that, there will be much more growth than if we had kept the MST.

**Mr. Simmons (Burin—St. George's):** I could not help but think that with the marvellous sales pitch you did, Minister, on the GST, if it is that good, why do you not make it 14% or 21%—if it is going to do all these marvellous things? Why hold it at 7%?

**Mr. Hockin:** It was not that good.

**Mr. Simmons:** In particular, in answering Don Boudria's question about why were we hearing such a different message from the tourism industry from the man who purports to be the voice for the tourism industry, part of your response was that you had indicated that you felt they had overstated their concern on behalf of their client. That is a fair position. What guarantee do we have that you are not overstating your concern or your position on behalf of your client; i.e., the vested interests of the Government of Canada? If one can play that game, certainly so can two.

## [Traduction]

cela reste un avantage, même la première année. Il y a donc manifestement davantage de touristes éventuels que l'année précédente, même en 1991, mais moins de touristes qu'il n'y en aurait eu si nous avions maintenu en place l'ancienne taxe. La deuxième et la troisième année, cependant, il y aura davantage de touristes, et le taux de croissance sera plus important qu'il ne l'aurait été avec l'ancienne taxe.

Le deuxième facteur est celui des crédits de taxe sur intrants, c'est-à-dire le fait de se faire rembourser pour la construction d'une nouvelle salle de restaurant ou de nouvelles chambres de motel, pour l'achat de matériel destiné à l'établissement touristique. Vous verrez ces répercussions dans toute leur force sur deux ou trois ans, lorsqu'il vous faudra acheter de nouveaux postes de télévision, de nouveaux téléphones ou de nouveaux fours. Vous n'achèterez peut-être pas grand-chose la première année. En conséquence, les répercussions positives de la taxe ne peuvent pas se voir la première année en ce qui concerne les crédits de taxe sur intrants, mais elles se verront sur une certaine période.

Pendant un an, on connaîtra une certaine croissance, même si elle est légèrement inférieure à ce qu'elle aurait été autrement. Le député qui est de ce côté-ci dit que l'AITC parle de 25,000. Je confirme ce chiffre, le Conference Board parle de 19,000. C'est de cette différence qu'il s'agit.

En d'autres termes, nous aurions pu avoir 90,000 nouveaux emplois dans le secteur touristique si nous n'avions pas mis en place la TPS l'année prochaine. Nous allons en avoir 71,000; cela représente tout de même une certaine croissance. Ce sera 19,000 de moins, selon le Conference Board. Mais la deuxième, la troisième et la quatrième année suivantes, la croissance sera beaucoup plus importante que si nous avions gardé la TVF.

**M. Simmons (Burin—Saint-Georges):** Je ne peux pas m'empêcher de penser, monsieur le ministre, en entendant ce magnifique plaidoyer en faveur de la TPS, que, si elle est si bonne que cela, pourquoi ne pas la porter à 14 ou à 21 p. 100, si elle doit avoir de si extraordinaires effets? Pourquoi la maintenir à 7 p. 100?

**M. Hockin:** Elle ne serait pas si bonne.

**M. Simmons:** Don Boudria vous a demandé pourquoi on entend des messages si contradictoires de la part de l'industrie touristique, de la part de celui qui s'en dit le porte-parole. Vous avez répondu que, selon vous, l'industrie avait gonflé ses inquiétudes au nom de ses clients. C'est une position honnête. Quelle garantie avons-nous que vous n'exagerez pas vos inquiétudes ou votre position au nom de votre client, c'est-à-dire au nom de l'intérêt immédiat du gouvernement du Canada? Si une personne peut agir de la sorte, une autre peut le faire aussi.

I will give you an example. You have cited a couple of times this morning this study of the 18,000 Americans. Why would you not go on? Why did you stop there? Why would you not go on and cite how the numbers of American tourists

Je vais vous donner un exemple. Vous avez cité à quelques reprises ce matin cette étude portant sur 18,000 Américains. Pourquoi ne pas continuer? Pourquoi vous arrêter là? Pourquoi ne pas indiquer de combien le nombre

*[Text]*

visiting Canada are actually down? You can have 18,000 people saying the most wonderful things in the world. If that enthusiasm is not shared by increasing numbers of Americans coming to Canada, then all the good words in the world about our marvelous country will not help our bottom line. Why are you skating on that particular specific? Or do you want to take that one up?

**Mr. Hockin:** I am not saying the tourism institute is wrong to overstate. I suppose that may be a function of theirs. To be on the side of caution, from their point of view, perhaps they should express concerns rather than be complacent.

How can I be sure I am not overstating? The Conference Board have a remarkable record—a remarkable record—at projecting everything from job creation to investment, to capital investment, to unemployment. They have done a tremendously accurate job in the past. That is why I am putting my bets with them. This is not my analysis. It is theirs.

By the way, it is interesting. In this survey we asked another question. One of the questions was, I will give you four cities, New York, Montreal, Toronto, and Vancouver; which one would you like to visit in the next two years? Some 64% said Montreal, 54% said Vancouver, 50% Toronto, and 42% New York. If Americans love New York, they seem to have a passion for Canada.

Through our advertising we have been able to create a very strong image for Canada, and that is very, very good. In fact, if you take the Calgary Olympics and the Expo years out, because that is an artificial kind of pump you give the tourist business, we have in fact had an increase in tourism from 1985 to 1989. If you take out those two anomalous years, we have had an increase in tourism. Plus, our receipts are way up.

And I would like to tell my hon. friend from Newfoundland that Newfoundland is holding its own with American tourists. The problem is in Ontario. Look at that chart. That is Canada. There has been slight growth from 1985 to 1989, but the big problem has been in Ontario. And the problem with Ontario is a number of things. First of all, in the United States, the northern industrial states, people are moving south, to some degree. Secondly, there has been less travel in the United States. Thirdly, I do not believe the Ontario government. . . They still have a job to do to clarify the image of Ontario. It is not a negative image; it just has to be clarified.

We have suddenly clarified the image of Canada: exciting, interesting, good value. Americans are telling us it is. That is what we are telling them we are, on our advertising. I would like the Ontario authorities maybe to co-ordinate with us on a marketing approach, because if they used the themes we have been using I think they could turn this around.

*[Translation]*

des touristes américains venant au Canada a effectivement diminué? Vous pouvez très bien avoir 18,000 personnes qui disent les choses les plus extraordinaires du monde. Si cet enthousiasme n'est pas partagé par un nombre croissant d'Américains qui viennent au Canada, alors toutes les bonnes paroles du monde sur notre magnifique pays ne vont être d'aucun secours en définitive. Pourquoi esquiviez-vous cette donnée-là? Mais peut-être voulez-vous en parler?

**M. Hockin:** Je ne dis pas que l'industrie touristique a tort de surestimer les choses. J'imagine que c'est son rôle. Pour être prudent, de son point de vue, il vaut peut-être mieux exprimer des inquiétudes que de la satisfaction.

Comment puis-je être sûr que je n'exagère pas? le *Conference Board* a très bonne réputation—vraiment très bonne réputation—lorsqu'il s'agit de faire des projections sur un peu tous les sujets, qu'il s'agisse de la création d'emplois, de l'investissement, des immobilisations ou du chômage. Il a fait un travail d'une grande exactitude par le passé, c'est pourquoi je parie sur lui. Ce n'est pas moi qui ai fait cette analyse, c'est lui.

Il est d'ailleurs intéressant de constater que dans cette étude, on a posé une autre question. En particulier, celle-ci: Si je vous donne quatre villes: New-York, Montréal, Toronto et Vancouver, laquelle aimeriez-vous visiter au cours des deux prochaines années? Les réponses ont été les suivantes: Montréal, 64 p. 100; Vancouver, 54 p. 100; Toronto, 50 p. 100 et New-York, 42 p. 100. Si les Américains adorent New-York, ils ont une passion pour le Canada.

Grâce à notre publicité, il a été possible de créer une image de marque très forte pour le Canada, et cela est très bien. En fait, si vous retirez l'année des jeux olympiques de Calgary et l'année de l'Expo, car ce genre de manifestations gonflent un petit peu artificiellement les résultats touristiques, nous avons en fait connu une augmentation dans le secteur touristique entre 1985 et 1989. Si vous enlevez donc ces deux années particulières, il y a eu une augmentation du tourisme. De plus, nos recettes sont nettement supérieures.

J'aimerais préciser à mon ami de Terre-Neuve que sa province tient sa place avec le tourisme américain. Le problème vient de l'Ontario. Regardez ce diagramme, il représente le Canada. Il y a eu une légère croissance de 1985 à 1989, mais l'Ontario constitue un gros problème. Et cela est dû à divers facteurs. Tout d'abord, aux États-Unis, dans les États industriels du Nord, on a tendance à aller vers le Sud, dans une certaine mesure. Deuxièmement, on a moins voyagé aux États-Unis. Troisièmement, je ne crois pas que le gouvernement de l'Ontario. . . Il lui reste encore du travail pour donner une meilleure image de l'Ontario. Ce n'est pas qu'elle soit négative, c'est simplement qu'il faudrait la rendre plus précise.

Nous avons tout d'un coup précisé l'image du Canada: C'est un pays excitant, intéressant, qui représente une bonne valeur. C'est ce que disent les Américains. C'est ce que nous leur disons que nous sommes dans notre publicité. J'aimerais que les responsables ontariens s'alignent sur nous pour ce qui est de la conception de la commercialisation, car s'ils avaient utilisé les termes que nous avons choisis, je crois que cette situation changerait.



[Texte]

**Mr. Simmons:** Back to the minister's comment about the marvelous record of the Conference Board, we are not disputing his record, we are just wondering why it is he skates over part of their findings. One of the parts of their findings he did not comment on my friend Mr. Boudria put to him earlier, and I put it to him again. Mr. Boudria was quoting Mr. Lawson, and I put it to him one more time. He quoted the finding of the tourism institute, using the Conference Board of Canada.

• 1015

I will wait until the coaching session is finished and he has my undivided attention. By the way, I would not want to confuse a good question with some propaganda.

Using the Conference Board model, the institute found that the 7% GST will cause a \$635-million loss to the tourism industry from the loss of foreign business. Does that not concern the minister, or is that the part of the board report that is the exception that proves the rule? He is missing that part of the report—a \$635-million loss. Will you comment on that?

**Mr. Hockin:** That is a good question, and I hasten to answer it. First, this is not a loss, per se. It is less growth, but John Lawson forgot to take into account the rebate we are giving to foreign tourists. That was not present in the calculation he did. Nor does it take into account the simplicity of the rebate, through the duty free shops and the tour operators. That will be an enormous boon in terms of wiping out any kind of spookiness this tax may cause for the non-resident tourist.

**Mr. Simmons:** Is the minister saying that the Conference Board and the tourism minister were not aware of those offsets? Is he saying the board report was wrong? They are predicting a \$635-million loss.

**Mr. Hockin:** Those numbers do not take the rebate into effect, nor its accessibility.

**Mr. Boudria:** The minister reminded me of something he said in his own speech. He said "between 1990 and 1991 the growth in business revenues is projected to be 1.2% with GST, and 6% without GST". I want to make that clear. The minister is telling us that the industry would grow five times faster without the GST than it will with it.

**Mr. Hockin:** What they are saying there is that between 1990 and 1991 the growth in business revenues is projected to be 1.2% with the GST, and 6% without the GST.

**Mr. Boudria:** So the growth would be five times more without the GST.

**Mr. Hockin:** No, just a minute. That is without taking into account any of the input tax credits. That is just talking about revenues.

**Le président:** Monsieur le ministre, je vous remercie pour votre témoignage de ce matin.

[Traduction]

**M. Simmons:** Pour en revenir à la remarque du ministre sur les résultats extraordinaires du *Conference Board*, nous ne les contestons pas, nous nous demandons simplement pourquoi il en esquisse certains. Il n'a notamment rien dit d'une question que mon ami, M. Boudria, lui a posée antérieurement et que je vais reposer. M. Boudria citait M. Lawson, et je reviens donc là-dessus une fois encore. Il citait les conclusions de l'Institut touristique en ayant recours au *Conference Board* du Canada.

Je vais attendre que cesse ce petit conciliabule pour avoir toute l'attention du ministre. Soit dit en passant, il ne faudrait pas confondre une bonne question avec de la propagande.

D'après le modèle du *Conference Board*, la TPS de 7 p. 100 fera perdre à l'industrie touristique 635 millions de dollars de recettes étrangères. Cela ne vous inquiète-t-il pas, monsieur le ministre, ou est-ce plutôt que cette partie-là du rapport du *Conference Board* constitue l'exception qui confirme la règle? Il me semble que le ministre a omis de mentionner cette partie-là du rapport, qui prévoit une perte de 635 millions de dollars. Que répond le ministre à cela?

**M. Hockin:** C'est une bonne question, et je me hâte d'y répondre. Tout d'abord, il ne s'agit pas de perte en soi. Il s'agit d'une croissance moindre, mais John Lawson a omis de tenir compte dans ses calculs de la ristourne que nous donnons aux touristes étrangers. Il n'a pas dit non plus à quel point il sera facile pour les touristes de se prévaloir de cette ristourne en s'adressant aux boutiques hors taxes ou aux exploitants de voyages organisés. Je vous assure que cela balayera amplement l'inquiétude que pourrait avoir le touriste étranger devant la taxe.

**M. Simmons:** Êtes-vous en train de nous dire que le *Conference Board* et vous-même, en tant que ministre du tourisme, n'étiez pas au courant de ces aspects? Êtes-vous prêt à affirmer que le rapport du *Conference Board* a tort de prédire des pertes de 635 millions de dollars?

**M. Hockin:** Cette prédiction ne tient aucunement compte de la ristourne ni de la facilité avec laquelle elle sera perçue.

**M. Boudria:** Cela me rappelle ce que le ministre a dit lui-même tout à l'heure, à savoir que «entre 1990 et 1991, on prévoit que la croissance des recettes d'affaires serait de 1,2 p. 100 avec l'application de la TPS et de 6 p. 100 sans l'application de la taxe». Je voudrais être sûr de bien comprendre. Le ministre a-t-il bien dit que l'industrie croîtrait cinq fois plus rapidement si la TPS n'était pas appliquée?

**M. Hockin:** Ce que l'on dit, c'est qu'entre 1990 et 1991, on prévoit que la croissance des recettes d'affaires sera de 1,2 p. 100 avec l'application de la TPS et serait de 6 p. 100, si la TPS ne s'appliquait pas.

**M. Boudria:** Par conséquent, les recettes d'affaires croîtraient cinq fois plus si la TPS n'était pas appliquée.

**M. Hockin:** Non, un instant: On ne tient pas compte dans cela des crédits de taxe sur intrants. On ne parle uniquement que des recettes.

**The Chairman:** Mr. Minister, thank you very much for appearing this morning.



[Text]

If the Hudson's Bay Company representatives are with us, would they please come forward and assume the witness chairs?

Mr. Chmara and Mr. Wolfenden, welcome to our committee. As you know, we are looking into the likely effect of the GST on consumers and consumer prices, and how the government should properly respond to any perceived impact on consumers. We have heard from a couple of your competitors, including Sears Canada. Last evening we had a representative of Eaton's before us. The testimony was most interesting. That is why we wanted to have you here and why we asked you to appear. If you have a statement we would be pleased to hear it. I am sure we will have some questions from members.

**Mr. Steve Wolfenden (Vice-President, Merchandising, The Bay and Simpsons, Hudson's Bay Company):** Thank you, Mr. Chairman. This submission is given in response to your request of May 30, 1990. This document will describe the Hudson's Bay Company, its retail activity, and our response to the GST. We will then review tax visibility and pricing after 1990. Finally, we will make a few comments describing our progress in preparing our company for the GST regime.

• 1020

The Hudson's Bay Company has operated in Canada since its incorporation by royal charter in 1670, 320 years ago. Today our business covers all 10 provinces. We operate 420 retail stores, with approximately 50,000 employees. We account for over 30% of the department store sales in Canada.

Our retail business is organized into four divisions. These are The Bay, with 76 full-line department stores with merchandise in the medium and medium-low price levels; Simpsons, with 12 full-line department stores, positioned to serve the middle-income and upscale consumer; Zellers, with 208 discount department stores, with merchandise at the low and moderate-low prices; and Fields, with 124 family clothing stores geared to serve modest-income Canadians in western Canada.

Hudson's Bay was an early supporter of GST because we fully understand the need for radical reform of the old federal sales tax regime. We agree with the Minister of Finance that despite the pain of the transition, the new system will benefit Canadian manufacturing and enhance growth in our economy. Our position has been stated for us through group submissions made by the Retail Council of Canada, the Tax Executives Institute and the Toronto Board of Trade. For your information, we have attached a copy of a January 1990 article from *The Toronto Star* in which The Bay emphasized its commitment to the GST implementation.

We have decided that our price tickets will be tax extra, which means that both the GST and the provincial sales taxes—PST—will be added on at the cash register. The quantum of GST and PST will thus be clearly visible to the

[Translation]

Puis-je demander aux représentants de la Compagnie de la Baie d'Hudson de prendre place à la table des témoins?

Bienvenue, messieurs Chmara et Wolfenden, à notre comité. Vous savez que nous sommes à étudier l'effet que pourra avoir la TPS sur les consommateurs et sur les prix à la consommation, et la façon dont le gouvernement devrait réagir à ce que l'on perçoit comme pouvant être l'effet possible de la taxe sur la consommation. Nous avons déjà reçu le témoignage de quelques-uns de vos concurrents, dont Sears Canada et, hier soir, Eaton dont le témoignage était des plus intéressant. Nous voulions donc entendre ce que vous aussi aviez à dire pour avoir le tableau complet de la situation. Nous écouterons avec plaisir votre déclaration, après quoi les membres du comité voudront sans doute vous interroger.

**M. Steve Wolfenden (vice-président à la commercialisation, La Baie et Simpsons, la Compagnie de la Baie d'Hudson):** Merci, monsieur le président. Le présent document constitue notre réponse à votre demande du 30 mai 1990 et décrit la Compagnie de la Baie d'Hudson, de même que ses activités de commerce de détail, et fait état de son opinion sur la TPS. Nous y traitons ensuite de la visibilité de la taxe et de l'établissement des prix après 1990. Enfin, vous pourrez lire le résumé des préparatifs de la compagnie en vue de l'entrée en vigueur de la TPS.

La compagnie de la baie d'Hudson est une société canadienne constituée par charte royale en 1670, soit il y a 320 ans. Aujourd'hui, elle exploite 420 magasins de détail disséminés dans les 10 provinces et compte environ 50 000 employés. Son chiffre d'affaires représente plus de 30 p. 100 des ventes des grands magasins au Canada.

La compagnie de la baie d'Hudson comprend quatre divisions. La Baie, qui compte 76 magasins offrant un assortiment complet de marchandises à des prix se situant dans les catégories moyenne et moyenne/basse; Simpsons, qui compte 12 magasins tenant une gamme complète de marchandises et visant une clientèle à revenu moyen et élevé; Zellers, dont les 208 magasins de rabais vendent des articles à pris bas et modérés, et Fields, dont les 124 magasins de vêtements sont destinés à des familles à revenu modeste de l'Ouest canadien.

Notre compagnie a appuyé la TPS dès le départ, car elle a compris parfaitement la nécessité d'une réforme radicale de l'ancienne taxe de vente fédérale. Tout comme le ministre des Finances, nous croyons qu'en dépit des problèmes de transition, le nouveau système se révélera avantageux pour les fabricants canadiens et contribuera à la croissance économique. Nous vous avons fait part de notre position par l'entremise de documents collectifs soumis par le Conseil canadien du commerce de détail, le *Tax Executive Institute* et la chambre de commerce de Toronto. En outre, nous vous avons joint à la présente un article publié en janvier 1990 dans le *Toronto Star*, dans lequel La Baie souligne son engagement à soutenir l'application de la TPS.

Nous avons décidé de n'inclure aucune taxe dans le prix marqué sur les étiquettes. La TPS et la taxe de vente provinciale (TVP) seront donc toutes deux ajoutées au moment de l'enregistrement de la vente à la caisse. Ainsi, le

## [Texte]

consumer. We are advised that a few retailers are considering the opposite approach of including the GST in their prices. Frankly, we find this baffling. Canadians know that PST is already added to their purchase price, and GST will be viewed by them as a tax identical to PST. We think consumers would find it most confusing if one tax is included in the ticket price and the second tax is added on at the point of sale.

Another reason we expect most other retailers to use tax extra pricing is the competitive disadvantage, which we think will result from advertised prices that are higher because of the GST inclusion in that price. The unpopularity of this tax and its high profile means public attention to prices under the new system will be very high. Any retailer who advertises a nationally known name brand on a tax-included basis will find that his customers will be shopping at the competing store which advertises the lower price. As a last point on this issue, we would note that the government's failure to integrate the federal and provincial sales taxes in no small way adds to the confusion consumers may face. A single unified tax, which was applied consistently in every province, added at the point of sale would obviously eliminate the various ticketing options that exist now.

The Hudson's Bay Company made an early commitment to our customers that our retail prices would be reduced by the same dollar amount our suppliers reduce their prices to us when the FST was eliminated. To get this process started, we wrote to every supplier, sending out some 8,000 letters advising them that we expected every dollar of FST to be eliminated. The response has been mixed. We have obtained good co-operation from some, while others absolutely refuse to disclose to us the FST content of our merchandise purchases. This outcome was not unexpected. In fact, we urged the government on more than one occasion to require all manufacturers and distributors to disclose FST content starting in 1990.

As you know, no formal legal provisions were made in this regard. Therefore, we will not be certain that our suppliers have in fact reduced prices as much as they should. Nevertheless, we intend to make price reductions to reflect the FST savings our vendors do pass through to us. We trust that this committee appreciates, however, that the magnitude of these price reductions at the retail level are in many cases very small.

Consider the example of an imported electric appliance, for which a distributor pays \$20 and FST of \$2.70. After covering storage and marketing cost, the distributor might sell the appliance to Hudson's Bay Company for \$40. If our

## [Traduction]

client verra clairement le montant de la TPS et de la TVP. Nous savons qu'un petit nombre de détaillants envisagent d'adopter la méthode inverse, c'est-à-dire d'inclure la TPS dans leurs prix, ce que nous trouvons plutôt déconcertant. Les Canadiens savent que la TVP est déjà ajoutée au prix de vente et ils considéreront alors la TPS comme une taxe semblable à la TVP. Nous croyons que l'incorporation d'une taxe dans le prix étiqueté et l'ajout de l'autre au point de vente auront pour effet de créer une grande confusion chez le consommateur.

Notre espoir que la majorité des détaillants décideront de ne pas inclure la taxe dans leurs prix se justifie également par le désavantage concurrentiel qui découlerait de l'annonce de prix plus élevés, comprenant la taxe. L'impopularité de cette taxe et sa notoriété inciteront les consommateurs à prêter beaucoup d'attention aux prix, une fois le nouveau système en vigueur. Tout détaillant qui annoncera une marque connue à un prix incluant la taxe verra sa clientèle passer chez son concurrent qui annonce le même article à un prix n'incluant pas la taxe. Pour conclure cette question, nous tenons à souligner que l'échec du gouvernement à intégrer de quelque façon les taxes de vente provinciale et fédérale sème une confusion encore plus grande chez le consommateur. Une taxe unique, appliquée uniformément dans chaque province et ajoutée au point de vente, éliminerait sans aucun doute les diverses possibilités d'étiquetage qui existent actuellement.

Très tôt, la compagnie de la Baie d'Hudson s'est engagée envers sa clientèle à diminuer ses prix d'un montant équivalent à la réduction que ses fournisseurs pratiqueraient sur leurs prix après l'élimination de la taxe fédérale de vente. Pour mettre ce processus en branle, nous avons écrit à chacun de nos fournisseurs, ce qui représente quelque 8,000 lettres. Nous leur avons fait savoir que nous nous attendions à ce que la taxe fédérale de vente disparaisse de leurs prix jusqu'au dernier dollar. Malheureusement, nous avons obtenu des réponses pour le moins partagées. Certains fournisseurs nous ont indiqué qu'ils comptaient collaborer, mais d'autres ont catégoriquement refusé de nous révéler le montant de la taxe fédérale de vente prélevée sur les marchandises que nous achetons. Nous nous y attendions. De fait, nous avons plus d'une fois demandé au gouvernement d'exiger que tous les fabricants et distributeurs fassent connaître, dès 1990, le montant de la taxe de vente imputée à leurs clients.

Mais, comme vous le savez, aucune disposition officielle et légale n'a été prise à cet égard. Par conséquent, nous ne disposerons d'aucun moyen nous permettant de nous assurer que nos fournisseurs auront pratiqué des réductions correspondant effectivement à la taxe de vente fédérale. Nous comptons toutefois réduire nos prix de façon à tenir compte des réductions que nos fournisseurs nous consentiront relativement à l'élimination de la taxe fédérale de vente. Nous espérons cependant que le comité comprendra que, dans de nombreux cas, les réductions de prix que peuvent accorder les détaillants sont en fait très minimes.

Prenons l'exemple d'un appareil électroménager importé que le distributeur paie 20\$ et pour lequel la taxe fédérale de vente est de 2,70\$. Compte tenu des frais d'entreposage et de commercialisation, le distributeur peut vendre l'appareil



## [Text]

gross mark-up was 36%, the retail sticker price would be \$62.50. If the FST is eliminated, the new price would be \$59.80, a reduction of about 4%. This 4% drop in price is less than the amount we might expect our purchase cost to increase from one year to the next due to inflation. Therefore, in this example, the reduction from the FST elimination would be completely offset by the normal price increases from the supplier. The net result is still a benefit to our customers, of course, because the price does not go up. On the other hand, if you go into the store expecting to see a lower price after December 31, in our example here that simply would not happen.

• 1025

Our experience in planning for the post-FST price regime suggests the logical conclusion; namely, that this committee must not overlook the direct link between manufacturers' behaviour vis-à-vis the GST and the retail prices consumers will pay in our stores. It is an easy chore to monitor changes in retail pricing, but unless the more complex and difficult chore of reviewing manufacturers' prices or FST content is also undertaken, there will be no assurance that the price paid by consumers has in fact had the FST removed.

There is another issue in pricing we want to highlight for the committee, and that is the very tough competitive environment in which retailers are operating at this time. We predict that the trend we see today, with some chains being forced out of business, will continue through 1990. Furthermore, the post-holiday period is a traditional clear-and-sale time. That means that these small price adjustments you expect to see when the FST is removed will be masked completely by the sale mark-downs that will be happening. In other words, it will be impossible for anyone to identify which price changes, if any, have resulted from the change in the GST system.

January is also a traditional time when retail suppliers reprice their merchandise to accommodate for inflation and costs. This process continues on, of course, throughout the year for various types of goods, depending on when new styles or models are introduced. Accordingly, an accurate assessment of the impact of GST on prices is not going to be obtainable either immediately after January 1 nor several months later. We do suggest, however, that any attempt to measure post-GST pricing be delayed until the system has been running for at least several months.

There is one more issue on the subject of pricing that we want to raise. We believe that this matter was well explained to you yesterday when the Retail Council of Canada was scheduled to appear before this committee. The issue concerns the perception that retailers' prices would be considered to be higher in the new GST system because the gross margin percentage will be slightly higher. That in turn is a result of the need to leave our profits, as measured in absolute dollars, the same before and after the change in the GST system.

## [Translation]

40\$ à la compagnie de la Baie d'Hudson. Si notre marge bénéficiaire brute est de 36 p. 100, le prix de détail de l'appareil sera de 62,50\$. Avec l'élimination de la taxe fédérale de vente, le nouveau prix de détail sera de 58,80\$, soit une réduction d'environ 4 p. 100. Cette réduction de 4 p. 100 est inférieure à l'augmentation annuelle prévisible de nos coûts d'achat attribuable à l'inflation. Par conséquent, dans notre exemple, l'augmentation normale du prix du fournisseur neutralise complètement la réduction de prix due à l'élimination de la taxe fédérale de vente. Évidemment, nos clients en tirent toujours un avantage net, étant donné que le prix n'augmente pas. Par contre, ceux qui s'attendent à une diminution de prix après le 31 décembre seront déçus.

Nous sommes donc persuadés que, logiquement, le comité doit prendre en considération le lien direct qui existe entre l'attitude des fabricants relativement à la TPS et les prix que pratiqueront les magasins de détail. Étudier le changement des prix de détail est chose facile, mais si l'on n'entreprend pas la tâche, beaucoup plus ardue, d'examiner aussi les prix fixés par les fabricants, il deviendra impossible de s'assurer que les clients paieront un prix dont la taxe fédérale de vente aura été entièrement retranchée.

Nous voulons également attirer l'attention du comité sur un autre fait: le secteur du commerce de détail est, à l'heure actuelle, vivement concurrentiel. Certaines chaînes de magasins sont obligées de fermer leurs portes, et nous prévoyons que cette tendance se poursuivra tout au long de l'année. De plus, la période qui suit les fêtes est traditionnellement la saison des liquidations. La légère baisse des prix découlant de l'élimination de la taxe fédérale de vente passera donc totalement inaperçue en raison des démarques et activités de liquidation. Autrement dit, personne ne sera en mesure d'identifier les réductions de prix, si réductions de prix il y a, attribuables à l'élimination de la taxe fédérale de vente.

C'est également en janvier que les détaillants procèdent à leurs changements de prix pour tenir compte des pressions inflationnistes sur leurs coûts. Il s'agit évidemment d'un processus qui se poursuit toute l'année, au fur et à mesure que l'on introduit de nouveaux modèles. Par conséquent, il faudra plusieurs mois avant de pouvoir évaluer avec exactitude l'effet de la TPS sur les prix. Nous recommandons donc qu'aucune tentative de mesure des effets de la TPS sur la détermination des prix ne soit entreprise avant que le système n'ait été en place pendant plusieurs mois.

Nous voulons également aborder un dernier aspect de la question des prix. Le Conseil canadien du commerce de détail a d'ailleurs bien traité ce problème dans son exposé d'hier au comité. Les consommateurs auront l'impression que les prix sont plus élevés sous le régime de la TPS parce que la marge bénéficiaire brute des commerçants augmente légèrement. Cette dernière situation vient du fait que notre bénéfice, mesuré en dollars, doit demeurer constant malgré le changement de régime fiscal.



## [Texte]

In the examples prepared by the Retail Council, you can see that the retailer would make less money under GST if he applied the same percentage mark onto merchandise. As our shareholders obviously would not accept that, we want the committee to clearly understand that we will not be reducing our profits. But this does not contradict the promise made earlier. We do expect to pass on FST savings to our customers, while at the same time maintaining our profit commitment to our shareholders.

On the implementation date, the GST is scheduled to take effect on January 1, 1991. In our comments above, we mentioned the special sales events that usually take place in January. If this committee is interested in seeing that consumers are the least inconvenienced by the changeover to the GST, we strongly urge that the implementation be delayed one month to Monday, February 4, 1991. The December holiday month is the single largest sales month for retailers. Many purchases are intended as gifts, thus January is a month when the greatest number of exchanges or returns occur. Every non-food retailer in Canada would make this same statement.

What this means is a lot of confusion for retailers and their customers in early January because it will not be clear if the refunds given should include or exclude the GST. A delay of one month would largely eliminate this problem.

Further, if the implementation date is February 4, the masking effect described earlier would be somewhat less because the post-holiday clearance sales are generally finished by the end of January.

On progress of implementation, the Hudson's Bay Company will be ready for GST. That being said, you should not underestimate the magnitude of the chore we face in complying with the GST rules and in being ready when we open for business on January 2 or February 4, 1991.

As we have moved from the planning stage to the actual implementation, that is amending computer programs for point-of-sale devices, arranging collection and remittance procedures and so forth, it is clear that our cost to adapt to GST will be higher than we first thought. The process of reticketing merchandise is expensive and would have to occur over a weekend when the stores are closed. That reticketing process could cost our retail divisions \$5 million to \$10 million altogether. The cost of adapting systems and procedures will also be in the millions of dollars. These are significant one-time costs that we will have to absorb. However, we do not expect these transition costs to have any impact on the prices of merchandise in our stores.

## [Traduction]

Les exemples présentés par le Conseil canadien du commerce de détail prouvent au contraire que, sous le régime de la TPS, la marge bénéficiaire des détaillants diminuera s'ils continuent d'appliquer le même taux de marque. Nos actionnaires ne peuvent évidemment accepter une telle situation, aussi tenons-nous à ce que le comité comprenne bien que nous n'avons nullement l'intention d'accepter la diminution de notre bénéfice. Toutefois, nous ne revenons pas sur notre promesse antérieure: nous comptons faire profiter nos clients des diminutions de prix dues à l'élimination de la taxe fédérale de vente, tout en maintenant notre engagement en matière de bénéfice envers nos actionnaires.

La TPS doit entrer en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1991. Nous avons déjà mentionné que janvier est habituellement un mois de soldes et de liquidations. Si le comité tient à ce que les clients subissent le moins d'inconvénients possibles en raison de l'application de la TPS, nous suggérons d'en retarder l'entrée en vigueur d'un mois; elle serait alors reportée au 4 février 1991. C'est en décembre que les détaillants réalisent leur plus gros chiffre d'affaires mensuel. Bon nombre de clients achètent alors des articles qu'ils comptent offrir en cadeau, ce qui signifie que c'est en janvier qu'ont lieu le plus grand nombre d'échanges et de retours. Mis à part ceux du secteur de l'alimentation, tous les détaillants du Canada pourraient faire la même affirmation.

Il en résultera donc beaucoup de confusion pour les détaillants et leurs clients au début de janvier, puisqu'on ne saura pas vraiment si les remboursements consentis devront ou non tenir compte de la TPS. Retarder d'un mois l'entrée en vigueur de la nouvelle taxe permettrait dans une large mesure d'éviter ce problème.

De plus, en commençant l'application de la taxe le 4 février, on réduirait passablement le problème des liquidations d'après Noël, que nous avons déjà soulevé. En effet, les soldes de liquidation se terminent généralement avant la fin de janvier.

La compagnie de la Baie d'Hudson compte bien être prête à appliquer la TPS. Cela dit, vous ne devez pas sous-estimer l'ampleur des problèmes auxquels nous faisons face pour nous conformer au règlement sur la nouvelle taxe et pour être prêts pour l'ouverture des magasins, que ce soit le 2 janvier ou le 4 février 1991.

Nous avons dépassé l'étape de la planification et nous en sommes actuellement à la mise en place, ce qui signifie modifier les programmes informatiques de point de vente, établir des marches à suivre sur la perception et le paiement de la taxe, etc. Il devient évident que ce processus d'adaptation à la TPS nous coûtera plus cher que prévu. Le réétiquetage de la marchandise coûte cher, et nous devons effectuer cette tâche la fin de semaine, alors que les magasins sont fermés. Pour notre division de commerce de détail, la facture totale de réétiquetage pourrait se situer entre 5 et 10 millions de dollars. Adapter les systèmes et les marches à suivre coûtera également plusieurs millions de dollars. Ces coûts que nous devons absorber, bien que non susceptibles de se répéter, sont néanmoins considérables. Toutefois, nous ne nous attendons pas à ce que ces coûts de transition aient des répercussions sur le prix de nos marchandises.

[Text]

• 1030

In summary, I will conclude by briefly listing the key issues covered. Our price tickets will be tax extra and the consumers will be able to see the GST paid on their sales invoices. Hudson's Bay Company is committed to passing on to their customers all the FST savings that we in turn can obtain from our suppliers. On many commodities the reductions in price due to FST elimination may be fully offset by normal inflationary price increases by manufacturers resulting in no net change in retail prices. Many of the transition problems could be reduced if the implementation were delayed one month to February 4, 1991.

This ends our formal submission. The clerk of the committee has advised that you would have questions following this presentation, and we invite such questions now. Thank you.

**Mr. MacLellan:** You mentioned that reticketing is going to be very expensive; it is going to be between \$5 million and \$10 million to all your retail outlets, and that is The Bay, Simpson's, Zeller's—all of them. Can you reticket all your items in a weekend, even if the stores are closed?

**Mr. Wolfenden:** Our total decisions on repricing every item of course are not clear at this point in time. We have some estimates, and those are the ranges of the estimates, depending on how many items we ticket.

**Mr. Harold Chmara (Director, Planning and Tax, Hudson's Bay Company):** To answer specifically, there was an analysis of how many bodies, how many items—blah, blah, blah—and we think we can do it. It is a real push.

**Mr. Wolfenden:** It is a massive task.

**Mr. MacLellan:** Are you going to put the price plus the GST on the tags?

**Mr. Chmara:** No.

**Mr. MacLellan:** You are not. It is going to be included and then it is going to be broken down at the cash register?

**Mr. Wolfenden:** Our retail price will be the retail price, and at the cash desk, as the consumer is paying at point of purchase, the GST will be added, along with the PST.

**Mr. MacLellan:** What is the whole cost of this change-over going to be? Say \$5 million to \$10 million for repricing. What about retraining, new cash register systems. . . ?

**Mr. Chmara:** It could be up to the range of \$20 million for across the board.

**Mr. MacLellan:** Now, this is not going to affect your prices in any way. Are you going to be able to absorb this and still pass along the same profits to the shareholders?

[Translation]

Pour conclure, je dresserai brièvement la liste des questions clés que nous avons abordées. Nous n'inclurons pas la TPS dans le prix marqué sur les étiquettes; ainsi les clients sauront exactement combien de taxe ils payent. La Compagnie de la Baie d'Hudson s'engage à faire profiter ses clients de toute diminution de prix qu'elle obtiendra de ses fournisseurs en raison de l'élimination de la taxe fédérale de vente. Dans le cas de nombreux articles toutefois, les augmentations de prix normales des fabricants et les pressions inflationnistes neutraliseront entièrement la réduction due à l'élimination de la taxe fédérale de vente, ce qui signifie que les prix resteront stables. On pourrait réduire un grand nombre des problèmes de transition en retardant d'un mois, soit au 4 février 1991, l'entrée en vigueur de la TPS.

C'est ainsi que se termine notre exposé officiel. Le greffier du comité nous a fait savoir que vous vouliez poser des questions, nous vous invitons à le faire maintenant. Merci.

**M. MacLellan:** Vous avez dit que le le réétiquetage de tous vos prix dans vos magasins de détail, c'est-à-dire à La Baie, chez Simpsons et chez Zellers, allait vous coûter très cher, c'est-à-dire entre 5 millions de dollars et 10 millions de dollars. Êtes-vous vraiment en mesure de réétiqueter toute votre marchandise en une seule fin de semaine, même si vos magasins sont fermés?

**M. Wolfenden:** Nous n'avons pas encore décidé si nous allons réétiqueter absolument tous les produits que nous vendions. Ces chiffres ne sont donc qu'approximatifs, et dépendront du nombre de produits que nous réétiquetterons.

**M. Harold Chmara (directeur, planification et fiscalité, Compagnie de la Baie d'Hudson):** Je peux même vous dire que nous avons fait une analyse pour voir combien de personnel il nous faudrait et exactement combien d'étiquettes nous pensions pouvoir corriger. C'est un gros coup.

**M. Wolfenden:** Une tâche énorme.

**M. MacLellan:** Allez-vous inscrire le prix et la TPS sur l'étiquette?

**M. Chmara:** Non.

**M. MacLellan:** Ah non? Vous n'allez pas l'inclure de façon que le prix total soit ventilé sur le reçu de caisse?

**M. Wolfenden:** Notre prix de détail sera exactement cela: le prix de vente au détail; mais à la caisse, c'est-à-dire au point de vente, on ajoutera la TPS de même que la taxe de vente provinciale.

**M. MacLellan:** Combien vous coûtera au total toute la transition? Vous avez parlé de 5 millions de dollars à 10 millions de dollars pour le réétiquetage. Mais combien vous coûteront la formation de vos employés et la reprogrammation de vos caisses enregistreuses, par exemple?

**M. Chmara:** Si on calcule absolument tout, cela pourrait nous coûter jusqu'à 20 millions de dollars.

**M. MacLellan:** Vous dites que vous ne changerez pas vos prix pour autant. Allez-vous pouvoir absorber des coûts aussi faramineux tout en promettant à vos actionnaires autant de bénéfices?

[Texte]

**Mr. Chmara:** We will have some savings coming the other way on input credits in this first year. When I started doing analysis for our management, I had input savings here and our implementation costs were there, and as we have gone along they are getting closer and closer. That is the short answer for the first year. Also, you can say that \$20 million is a big number; in the context of \$5 billion in sales, it is measurable, but it is not even 0.5%.

**Mr. Layton:** It is one-time, so it would affect the profits in that particular year.

**Mr. MacLellan:** In my language, \$20 million is \$20 million.

**Mr. Layton:** That is right.

**Mr. MacLellan:** Not bad for a weekend in Las Vegas.

You also mention, on page 4, that you urged the government on more than one occasion to require all manufacturers and distributors to disclose FST content starting in 1990 but as far as you know no formal legal provisions were made in this regard. Is that still the case?

**Mr. Wolfenden:** That is right.

**Mr. MacLellan:** Do you feel that would be a benefit if it was brought forward and the government did require this of the manufacturers?

**Mr. Wolfenden:** It would be of course.

**Mr. MacLellan:** In what way?

**Mr. Wolfenden:** There are of course a lot of variables in terms of how the FST is applied and at what rate it is applied, and with the various rules that are in place and the various levels of application there is quite a range in the impact in our prices of FST by industry and by suppliers. So having the knowledge of that of course would assist us in purely passing on the dollar savings.

**Mr. Chmara:** The crux of the issue here is that if you know that number then you can compute back and you know how much profit that supplier is making. It is not like we are all children; I do not think any of this news that came out would be a revelation to us. They know what our profits are, more or less. But that was the reason given, and in the absence of something like this you cannot really argue with them.

[Traduction]

**M. Chmara:** La première année, nous entrevoyons quelques économies sous forme de crédits de taxe sur intrants. Lorsque j'ai commencé mon analyse, comme me le demandait la direction, les économies sur les intrants étaient énormes, alors que les coûts d'application me semblaient très faibles. Mais au fur et à mesure que nous avançons dans l'analyse, les deux se rapprochaient considérablement. Donc, voilà ce qui se passera pour la première année. Evidemment, 20 millions de dollars, c'est un chiffre élevé, mais si on le considère par rapport à un chiffre de vente de 5 milliards de dollars, cela représente à peine 0,5 p. 100.

**M. Layton:** Comme ce sont des dépenses ponctuelles qui ne se reproduiront pas, elles ne grugeront que les bénéfices de cette année-là.

**M. MacLellan:** Chez moi, 20 millions de dollars, cela reste toujours 20 millions de dollars.

**M. Layton:** C'est vrai.

**M. MacLellan:** Ce qui n'est pas mauvais pour un weekend à Las Vegas.

À la page 4 de votre mémoire, vous dites avoir plus d'une fois demandé au gouvernement d'exiger que tous les fabricants et distributeurs fassent connaître, dès 1990, le montant de la taxe de vente imputé à leurs clients. Vous dites aussi qu'aucune disposition légale ou officielle n'a été prise à cette égard. Est-ce toujours le cas?

**M. Wolfenden:** En effet.

**M. MacLellan:** Pensez-vous qu'il serait avantageux que le gouvernement l'exige de tous les fabricants?

**M. Wolfenden:** Bien sûr.

**M. MacLellan:** Comment?

**M. Wolfenden:** C'est qu'il y a beaucoup de variables dans la façon dont la taxe fédérale de vente s'applique et dans son taux d'imposition; à cause de ces diverses règles d'application, cette taxe fédérale de vente peut se traduire de mille façons dans les prix que nous demandent l'industrie et nos fournisseurs. Si nous savions à combien elle se chiffre, il nous serait alors beaucoup plus facile de transmettre l'épargne aux consommateurs.

**M. Chmara:** Le hic, c'est que si nous connaissons le montant, il nous serait facile de faire des petits calculs et de déterminer combien de profit font nos fournisseurs. Mais nous ne sommes pas nés de la dernière pluie; il ne faudrait pas croire que nous ne sommes pas déjà un petit peu au courant. D'ailleurs, nos fournisseurs savent, eux aussi, plus ou moins quels sont nos bénéfices. En tout cas, c'est la raison qu'on nous a donné, et sans disposition légale sur laquelle nous appuyer, nous avons plus ou moins les mains liées.

I will give you an example of the kind of surprise we face. This is not a product we sell, but it is in our expense savings—computers, which are a major cost for us, and computerized products. We had assumed since all the stuff

Je vais vous donner un exemple du genre de surprise qui nous arrive. Je parle d'un produit que nous ne vendons pas, mais sur lequel nous comptons faire des économies: les ordinateurs et les produits d'ordinateurs, qui nous coûtent



[Text]

comes from foreign countries that there would be at least a straight 13% on that cost, and therefore we expected we would have no less than a 10% or 11% price-change after 1990. One of our largest suppliers said we have done this, we have looked at it, and here is the number; it is 4%. That is simply a reflection of fact that their profits on top of the import cost factors down the FST to that 4%.

For every single commodity you have to go through this analysis. Steve's group would be negotiating and arguing with suppliers, whereas if it had been required there would be nothing to argue about. They would have to show you the number and that would be that.

**The Chairman:** Thank you very much. We heard from Sears that they are asking suppliers not to put in the traditional inflationary January 1 increase. Are you doing anything like that? Your brief says that inflationary increases would wipe out the savings to consumers. Well, are you telling your suppliers not to put in those traditional year-end increases?

**Mr. Wolfenden:** Yes, we are.

**The Chairman:** What are they saying?

**Mr. Wolfenden:** As we are telling them to tell us what the FST is, and I have told you we had various responses from the manufacturers. You get various responses based on their costs of doing business as well.

**The Chairman:** Your suppliers are saying they will not have that increase, that they will delay their yearly pricing increase?

**Mr. Chmara:** I guess it is a little confusing what Sears meant when they made this statement. We would like to tell our suppliers not to ever raise their prices again, ever, but it is an ongoing process of negotiating with each supplier, with each commodity. I really do not know what Sears were saying. You always are trying to get the best price, and either you do or you do not.

**The Chairman:** Sears told the committee they were asking suppliers to delay implementation of any annual price increase until after January, so that if there were any pass-through to consumers the consumers might see it. That is what they told us, anyway. Are you going to do the same?

**Mr. Wolfenden:** No. We are in the negotiating mode with our suppliers, trying to keep prices as sharp as we can, and if that means delaying in some cases, or postponing or rolling back, or accepting in some cases, because of their price increases, which we realize must be passed through, then it is always a mixed situation in terms of how you would negotiate a price for the new year.

**Mr. Chmara:** We could not say we are not specifically, though. We have not specifically thought of that or come up with that, and I am not sure how fruitful that process would be.

[Translation]

très cher. Étant donné que ces produits viennent de l'étranger, nous avons supposé que nous bénéficierions d'office d'une économie de 13 p. 100. Par conséquent, nous nous attendions à un rabais d'au moins 10 ou 11 p. 100 après 1990. Or, l'un de nos principaux fournisseurs nous a dit qu'après examen de la situation, le rabais s'élevait à 4 p. 100. Autrement dit, la marge bénéficiaire du fournisseur ajoutée aux coûts d'importation a fait tomber l'avantage de l'élimination de la taxe de vente fédérale à 4 p. 100.

Il faut faire ce genre d'analyse pour chaque produit. Le groupe de Steve devra négocier et argumenter avec les fournisseurs, alors que si c'était obligatoire, il n'y aurait pas lieu de discuter. Les fournisseurs n'auraient qu'à faire état du chiffre, pas plus.

**Le président:** Merci beaucoup. D'après ce que nous avons entendu, Sears demande à ses fournisseurs de ne pas imposer la traditionnelle augmentation inflationniste du 1<sup>er</sup> janvier. Faites-vous la même chose? Dans votre mémoire, vous dites que la hausse de l'inflation va éliminer toute économie pour les consommateurs. Je voudrais savoir si vous demandez à vos fournisseurs de ne pas imposer ces hausses traditionnelles de fin d'année?

**M. Wolfenden:** Oui.

**Le président:** Quelle est leur réaction?

**M. Wolfenden:** Nous leur demandons de nous préciser ce que représente la taxe de vente fédérale. Comme je vous l'ai dit, nous obtenons diverses réactions de la part des fabricants. Ces réactions sont fondées, entre autres, sur leurs coûts d'exploitation.

**Le président:** Vos fournisseurs conviennent de ne pas imposer cette hausse des prix? Ils sont d'accord pour la retarder?

**M. Chmara:** Nous ne sommes pas trop certains de ce que voulaient dire les représentants de Sears. Nous aimerions bien exiger de nos fournisseurs qu'ils ne haussent plus jamais leurs prix, mais en réalité, nous participons à un processus de négociations avec chaque fournisseur, pour chaque produit. Je ne sais pas trop ce que Sears entendait par là. On essaie toujours, évidemment, d'obtenir le meilleur prix possible. Parfois on y réussit et parfois on n'y réussit pas.

**Le président:** Les représentants de Sears ont dit qu'ils demandaient à leurs fournisseurs de retarder l'entrée en vigueur de toute hausse de prix annuelle après le mois de janvier, de sorte que les consommateurs puissent se rendre compte des économies qui leur sont transmises. En tout cas, c'est ce qu'ils nous ont dit. Allez-vous faire la même chose?

**M. Wolfenden:** Non. Nous menons des négociations avec nos fournisseurs afin d'essayer d'obtenir les meilleurs prix possibles, et il peut arriver que l'on repousse les choses à plus tard, que l'on réussisse à faire baisser le prix ou dans certains cas, qu'on accepte une hausse qui doit être transmise au consommateur. Quoi qu'il en soit, la façon dont nous négocions un prix pour la nouvelle année varie constamment.

**M. Chmara:** Nous ne pouvons pas vous répondre de façon catégorique. En effet, nous n'avons pas réfléchi à cette question. Ce n'est pas une solution que nous avons envisagée, et je ne suis pas certain qu'un mécanisme de ce genre porte fruit.

[Texte]

**The Chairman:** So you are not going to do that?

**Mr. Chmara:** Well, as I said, you would negotiate on every single product with every single supplier to try to get the best price, but I do not know what it would achieve moving it from January 1 to February 1, let us say. Some of our prices would change in October, and not necessarily in January.

**The Chairman:** I refer to your brief where you say the benefit of the savings will be wiped out. I am just saying Sears' solution to that is that they are asking for the price increase to be delayed.

**Mr. Wolfenden:** That just moves the date, of course.

**Mr. Chmara:** Well, if they are successful, though, then they will force us to match that, obviously.

**An hon. member:** The competitive forces.

**Mr. Taylor (The Battlefords—Meadow Lake):** Following up on that point we were just talking about, we have heard a number of witnesses who have said that at the manufacturing level they were going to have to pass through whatever savings exist onto the retailer, because the retailer will be monitoring every one of their prices and insisting that the FST is passed through. From what I hear you saying, you may not be able to tell whether or not they have passed it through. You are monitoring each and every one of those prices, as they say, but is it going to be at all easy for you to tell whether or not they have indeed passed it through?

**Mr. Wolfenden:** You are right. It will not be easy to tell whether the FST is passed through or not, but of course we are negotiating with our vendors, and in that negotiating process whatever FST savings are passed on to us we will, of course, as I have stated, pass that on. In that there is no legal obligation or other obligation to state clearly what in fact the FST is in the price, there is that unknown we are attempting to negotiate out and dialogue with our vendors.

• 1040

**Mr. Chmara:** You cannot always generalize, because there are some products... The simple example is refrigerators. When we are buying it straight from the factory, we know the FST because it is right there. As we set out in the brief, there are some manufacturers who have been co-operative, so those we will know. There are certainly lots of them who have not been co-operative. You are right; we will not always know.

**Mr. Taylor:** Are you in a position as a major retailer and as someone who is negotiating and monitoring these prices to act in a whistle-blowing capacity, if there is an information office run by the government to operate only when somebody complains that a price is not being adjusted to accommodate it? Are you going to be in any position to phone the department and say refrigerators are not coming with the FST removed?

[Traduction]

**Le président:** Vous n'allez donc pas le faire?

**M. Chmara:** Comme je vous l'ai dit, nous négocions avec chaque fournisseur pour chaque produit, en vue d'obtenir le meilleur prix possible. J'ignore si cela donnerait quelque chose de faire passer la date du 1<sup>er</sup> janvier au 1<sup>er</sup> février, par exemple. Certains de nos prix sont appelés à changer en octobre, pas nécessairement en janvier.

**Le président:** Dans votre mémoire, vous dites qu'on ne pourra pas profiter de ces économies. Je vous signale simplement que la solution de Sears est de demander à ses fournisseurs d'attendre avant d'imposer une hausse de prix.

**M. Wolfenden:** Evidemment, ce n'est qu'un changement de date.

**M. Chmara:** S'ils réussissent à obtenir cela, nous devrions évidemment faire la même chose.

**Une voix:** C'est la concurrence.

**M. Taylor (The Battleford—Meadow Lake):** Pour en revenir à ce que nous disions tout à l'heure, de nombreux témoins ont déclaré que les fabricants devront transmettre les économies réalisées aux détaillants parce que les détaillants vont surveiller les prix de près et insister pour bénéficier de l'élimination de la taxe de vente fédérale. Si j'ai bien compris ce que vous dites, vous n'êtes pas sûr d'être en mesure de déterminer si les fabricants vous font bénéficier de ces économies. Vous dites surveiller les prix de près, mais vous sera-t-il facile de déterminer si les fabricants vous ont effectivement fait bénéficier de ces économies?

**M. Wolfenden:** Vous avez raison. Ce ne sera pas facile, mais nous négocions avec nos vendeurs, et je peux vous dire que nous transmettrons aux consommateurs les économies liées à la disparition de la taxe de vente fédérale dont nous bénéficierons nous-mêmes à la suite de ces négociations. Etant donné qu'aucun fabricant n'est tenu légalement de préciser la part de la taxe de vente fédérale dans le prix, cela demeure une inconnue dont nous essayons de nous débarrasser en négociant et en dialoguant avec nos vendeurs.

**M. Chmara:** On ne peut pas toujours généraliser parce qu'il existe certains produits... L'exemple le plus simple est celui des réfrigérateurs. Lorsqu'on achète des réfrigérateurs directement à l'usine, nous savons à combien se chiffre la taxe de vente fédérale. Comme nous l'avons dit dans notre mémoire, certains fabricants se sont montrés très coopératifs, de sorte qu'avec eux nous saurons à quoi nous en tenir. Cependant, beaucoup d'autres n'ont pas manifesté le même esprit de coopération. Vous avez raison de dire que nous ne saurons pas toujours ce que cela représente.

**M. Taylor:** A titre de grand magasin, à titre de détaillant qui négocie et surveille les prix, êtes-vous en mesure de pointer du doigt les délinquants, surtout s'il existe un bureau d'information gouvernemental autorisé à agir uniquement si quelqu'un se plaint qu'un prix n'a pas été ajusté en fonction de la nouvelle situation? Allez-vous être en mesure de téléphoner aux fonctionnaires du ministère pour vous plaindre de ce qu'on vous vend encore les réfrigérateurs au même prix, sans vous faire bénéficier d'une baisse équivalente à la taxe de vente fédérale?



[Text]

**Mr. Chmara:** Some we will. Refrigerators are an example where we would be. If we do not know what the FST is now, if they never tell us, and if we negotiate a new price they say has the FST out, we will not have any basis on every product of knowing for sure. A large number we would, but a large number we will not.

**Mr. Taylor:** Would you look to the government office for information? If you think there was something, would you be unafraid of asking the government office for information?

**Mr. Wolfenden:** I think we would be in a better position to answer that question some months down the road. We are very much in the middle of our negotiating process now. As we dialogue closer with our vendors—I mentioned we had sent out some 8,000 letters, and the responses are coming in but they are not all completely in yet—I think we would be in a better position to answer that question as to the unknown. It may be that over time as we are negotiating and dialoguing one on one with our vendors, rather than through the letter approach, we will have a better determinant on what the FST amount is.

**Mr. Taylor:** You said in your brief and again in answer to my question here that you are prepared to pass on any savings that are passed on to you in this regard. Does this mean that you are not anticipating any ongoing administrative costs or passing on any of the up-front costs? Any additional costs related to the implementation of the GST you will absorb, whether it is now or extended over... If you capitalized new computer equipment or training programs or whatever, will any of those administrative costs take away from some of the savings that might be passed on to you?

**Mr. Chmara:** I cannot think of any costs that would extend beyond this year and the way we would treat those costs on our books. In other words, they would be period costs this year. After the first year, as I say, you are probably going to get a trading off of the input credit savings versus some of these other costs. While they are a big number for anybody—\$5 million or \$10 million is a big number—with our expense base of \$1 billion and our sales of \$5 billion, they are not such a big number that you could measure whether they are being passed on or not.

Just normal currency fluctuations would affect the price of imports for us, for example. This would likely have a much bigger impact on pricing than this little—I say “little”—\$5 million or \$10 million expense that might be ongoing year after year.

**Mr. Taylor:** I have a large rural constituency, but the city of North Battleford, Saskatchewan, is the main population hub. The community for the last 10 years has been anxiously working on development. We have a large piece of property

[Translation]

**M. Chmara:** Certainement, nous le ferons. Avec les réfrigérateurs, il n'y a pas de problème. Par contre, si nous ne savons pas quel pourcentage du prix représente la taxe à l'heure actuelle, si on ne nous le précise pas et si nous négocions un nouveau prix qui, selon le détaillant n'englobe pas la taxe, nous n'aurons aucun moyen de nous en assurer pour tous les produits. Dans bien des cas, nous le pourrions, mais dans bien d'autres, ce sera impossible.

**M. Taylor:** A ce moment-là, pensez-vous que ce bureau du gouvernement pourra vous fournir des renseignements? Si vous pensez qu'il y a anguille sous roche, allez-vous vous adresser volontiers à ce bureau du gouvernement pour obtenir des renseignements?

**M. Wolfenden:** Je pense que nous serons mieux en mesure de répondre à cette question dans quelques mois. A l'heure actuelle, nous sommes au beau milieu du processus de négociation. Comme je l'ai dit tout à l'heure, nous avons envoyé quelque 8,000 lettres à nos vendeurs et nous commençons à recevoir des réponses. A mesure que le dialogue se poursuivra, je pense que nous serons mieux placés pour répondre à votre question concernant cette inconnue. Avec le temps, à la suite de discussions et de négociations avec nos fournisseurs individuels, plutôt que grâce à des échanges de lettres, nous pourrions avoir une meilleure idée de ce que représente la taxe de vente fédérale.

**M. Taylor:** Vous avez dit dans votre mémoire—et vous l'avez réitéré en répondant à ma question—, que vous êtes disposé à transmettre aux consommateurs toutes les économies dont vous bénéficiez vous-mêmes. Cela signifie-t-il que vous n'avez pas l'intention de transmettre aux consommateurs certains coûts d'administration ou de démarrage? Vous allez donc assumer tous les coûts supplémentaires liés à la mise en vigueur de la TPS, que ce soit maintenant ou sur une période... Si vous achetez un nouvel ordinateur ou si vous devez offrir des programmes de formation, ces coûts administratifs vont-ils diminuer certaines économies dont vous auriez bénéficié?

**M. Chmara:** Je ne pense pas qu'il y ait des coûts qui se prolongent au-delà de cette année, et cela ne modifiera en rien la façon dont nous les inscrivons dans nos livres. Autrement dit, ce sont des coûts ponctuels pour cette année précise. Après la première année, il s'établira un certain équilibre entre les économies liées au crédit de taxe sur intrants et certains autres coûts. Il s'agit évidemment de sommes considérables pour quiconque—5 ou 10 millions de dollars, ce n'est pas rien—, mais comme nos débours sont de l'ordre de 1 milliard de dollars et que notre chiffre de vente s'établit à 5 milliards de dollars, ce ne sont pas des sommes suffisamment importantes pour qu'on puisse déterminer dans quelle mesure on en tient compte ou pas.

Ainsi, les simples fluctuations normales du change influent sur le prix des importations pour nous. Ce facteur jouerait vraisemblablement davantage sur les prix que des débours sous toute «négligeables» de 5 ou 10 millions de dollars qui reviennent année après année.

**M. Taylor:** Je représente une circonscription majoritairement rurale en Saskatchewan, dont la ville de North Battleford est le centre démographique. Depuis 10 ans, cette localité fait énormément d'efforts pour susciter le



[Texte]

downtown. There have been negotiations with the Zellers people to locate. In the last two years, with increasing interest rates and a downturn in the economy, there are expectations that not only would Zellers not come, but also we might lose one of the other retailers in our community because of the economy. Would this \$20 million you are absorbing have any impact on the development of new stores in some of the regions, in either Atlantic Canada or western Canada, or anything like that?

• 1045

**Mr. Chmara:** No, absolutely not. Putting in a store is a long-term decision. It is a real estate decision. With our department stores, you never look at less than 25 years for making that kind of a decision.

We do not build stores to stand alone. They are part of a development that a landlord or a developer puts together. In that sense, the decision is not even ours. It is never our decision unilaterally. We have to have a developer who wants to go there; then, we have to want to go there as well. If we both agree, two people have decided that over the long term it is a good place to have a store; therefore, I cannot see that these costs would be anything significant.

Again, I bring the costs back in relation to the kinds of sales our company has. We have an expansion plan. We have a very aggressive expansion plan, as a matter of fact. This would not change that.

**M. Fontaine (Lévis):** Avez-vous l'intention de garder le même pourcentage de profit brut sur vos ventes à partir du 1<sup>er</sup> janvier 1991?

**Mr. Wolfenden:** Yes, we do.

**M. Fontaine:** Avez-vous l'intention de garder le même profit brut en argent sur vos ventes?

**Mr. Wolfenden:** Gross product or gross profit?

**M. Fontaine:** En argent.

**Mr. Wolfenden:** Yes, in dollars, in absolute dollars.

**M. Fontaine:** Je comprends mal que vous puissiez conserver le même profit brut en pourcentage et le même profit en dollars. J'ai probablement besoin d'une précision. On a entendu hier les témoignages du Conseil canadien du commerce de détail et de Eaton. Selon ce que j'ai compris, les deux représentants nous ont dit qu'ils avaient l'intention de majorer leur pourcentage de profit brut sur leurs ventes. J'aimerais que cela soit clarifié. D'après l'exemple que vous donnez à la page 4 de votre mémoire, vous n'avez pas l'intention de majorer votre profit brut, et cela a des incidences très significatives sur le prix au détail. Étant donné la disparition de la taxe sur les produits manufacturés, si vous ne changez pas votre profit brut, votre profit brut en dollars va diminuer un peu. J'aimerais que vous précisiez cette position.

Dans votre mémoire, cette zone ne semble pas très claire. Je me réfère à la page 4, à la page 6 et à la conclusion.

[Traduction]

développement. Il y a au centre ville un grand terrain, et les élus municipaux ont amorcé des négociations avec la société Zellers pour la convaincre de s'y installer. Depuis deux ans, avec la hausse des taux d'intérêt et le ralentissement de l'économie, il est fort probable que Zellers ne viendra pas s'établir chez nous, mais aussi que nous perdrons même l'un des détaillants déjà installés dans la localité. Ce coût de 20 millions de dollars que vous allez absorber aura-t-il des répercussions sur l'implantation de nouveaux magasins dans certaines régions, que ce soit dans l'Ouest du Canada ou dans les provinces de l'Atlantique?

**M. Chmara:** Non, absolument pas. Ouvrir un magasin, c'est une décision à long terme. C'est une décision dans le domaine de l'immobilier. Pour nos magasins à rayons, il faut un minimum de 25 ans pour ce genre de décision.

Nous ne construisons pas des magasins seuls. Ils font toujours partie d'un ensemble immobilier réalisé par un propriétaire ou un promoteur. À ce niveau-là, la décision ne nous appartient même pas. Ce n'est jamais une décision unilatérale de notre part. Un promoteur nous fait une proposition; ensuite nous devons décider d'y aller avec lui. Si nous sommes tous deux d'accord, deux personnes viennent de décider qu'à long terme c'est un bon emplacement pour un magasin; je ne vois donc pas pourquoi ces coûts seraient vraiment importants.

Encore une fois, je fais la relation entre nos coûts et nos ventes. Nous avons un plan d'expansion. À vrai dire, nous avons un plan d'expansion très dynamique. Cela ne changerait rien cette situation.

**Mr. Fontaine (Lévis):** Do you intend to maintain the same gross percentage profit on sales after January 1991?

**M. Wolfenden:** Oui, c'est notre intention.

**Mr. Fontaine:** Do you intend to keep the same gross cash profit on your sales?

**M. Wolfenden:** Produit brut ou profit brut?

**Mr. Fontaine:** In dollars.

**M. Wolfenden:** Oui, en dollars, en dollars absolus.

**Mr. Fontaine:** I do not understand how you can keep the same gross profit margin in percentage and the same profit in dollars. Maybe I need a bit of clarification. Yesterday, we heard the people from the Retail Council of Canada and Eaton's. From what I understood, the two representatives told us they intended to increase their gross percentage profit on sales. I would like a clarification. According to the example you give in your brief, on page 4, your intention is not to increase your gross profit, and that would have a very significant impact on retail prices. With the disappearance of the manufacturers' sales tax, if you do not change your gross profit, your gross profit in dollars will decrease somewhat. I would like you to clarify that position.

In your brief, that does not seem to be very clear. I am referring to pages 4 and 6 and the conclusion.

[Text]

**Mr. Chmara:** Unfortunately, my colleague misunderstood your first question. We stated the answer, as you said, in the brief. We intend to maintain our profit dollars. The Retail Council explained; I presume Eaton's would have said the same thing. Mathematically, it means that gross-profit percentage goes up fractionally.

**M. Fontaine:** Avez-vous une idée de la majoration en pourcentage de votre profit brut?

**Mr. Chmara:** It is the function, of course, of the gross profit that you are starting with. This is not a constant number, by any means, on all our products. It would go from as low as less than 20% to 25% on some products up to 60% on other products. I think we would say 2% or something like that.

**Mr. Wolfenden:** Yes, in the neighbourhood of 2% or 3%.

**M. Fontaine:** J'accepterais cette majoration anticipée d'environ 2 p. 100, mais les lois du marché vont prévaloir. Il pourrait arriver que, dans certains cas, vous n'atteigniez pas ces 2 p. 100 que vous prévoyez. Ce n'est pas une décision arbitraire et irrévocable de votre part.

**Mr. Wolfenden:** Of course the competitive forces are at play in all our negotiations and in all our establishment of retail pricing.

**Mr. Fontaine:** Thank you very much. I appreciate that answer.

• 1050

**Le président:** Votre niveau de profit va-t-il augmenter?

**Mr. Wolfenden:** Our dollars will remain constant.

**The Chairman:** But your percentage goes up?

**Mr. Wolfenden:** Yes.

**The Chairman:** Do your business costs not go down under GST?

**Mr. Chmara:** Not nearly sufficient to match that number. . .

**The Chairman:** But do they go down?

**Mr. Chmara:** This is the same \$20 million or so that I am talking about.

**The Chairman:** But do your sustained costs of doing business under the GST, where you no longer pay FST on vehicles, computers and so on, not go down over the long term?

**Mr. Wolfenden:** Yes, and hence we have reduced our retail.

**Mr. Chmara:** Yes, but that is this \$10 million or \$20 million a year I am talking about.

**The Chairman:** That is a one-time cost.

**Mr. Chmara:** No, this is the other side of it. This reduction is in the same neighbourhood, it is that size of a number.

**The Chairman:** I think I am missing something. Maybe you can follow up on that, Mr. Rodriguez.

[Translation]

**M. Chmara:** Malheureusement, mon collègue a mal compris votre première question. Comme vous l'avez dit, nous donnons la réponse dans le mémoire. Nous entendons maintenir notre profit en dollars. Le Conseil canadien du commerce de détail l'a expliqué; je présume qu'Eaton aura dit la même chose. Mathématiquement, le pourcentage de profits bruts augmente d'à peine une fraction.

**Mr. Fontaine:** Do you have any idea of the percentage increase in your gross profit?

**M. Chmara:** Évidemment, tout dépend du profit brut de départ. C'est loin d'être un chiffre constant sur tous nos produits. Pour certains produits c'est d'à peine 20 ou 25 p. 100 et ça va jusqu'à 60 p. 100 sur d'autres produits. Je dirais 2 p. 100 ou quelque chose du genre.

**M. Wolfenden:** Oui, dans les environs de 2 p. 100 ou 3 p. 100.

**Mr. Fontaine:** I would accept this anticipated increase of some 2%, but the market will prevail. In some cases, you might not get those two percentage points you are forecasting. This is not an arbitrary and irrevocable decision on your part.

**M. Wolfenden:** Évidemment, les forces concurrentielles jouent dans toutes nos négociations et dans l'établissement de tous nos prix de détail.

**M. Fontaine:** Merci beaucoup de cette réponse.

**The Chairman:** Is your level of profit going to increase?

**M. Wolfenden:** Nos dollars vont demeurer constants.

**Le président:** Mais votre pourcentage de profit va augmenter?

**M. Wolfenden:** Oui.

**Le président:** Et vos coûts de fonctionnement vont baisser avec la TPS?

**M. Chmara:** Pas suffisamment pour équivaloir à ce chiffre. . .

**Le président:** Mais ils vont bel et bien baisser?

**M. Chmara:** Je parle toujours des mêmes 20 millions de dollars.

**Le président:** Mais n'allez-vous pas bénéficier d'une baisse à long terme de vos coûts de fonctionnement courants grâce à l'entrée en vigueur de la TPS, puisque vous ne paierez plus de taxe de vente fédérale sur les véhicules, les ordinateurs, etc?

**M. Wolfenden:** Oui. Par conséquent, nous allons réduire nos prix au détail.

**M. Chmara:** C'est bien, mais moi, je parle de cette somme de 10 ou 20 millions de dollars par année.

**Le président:** Il s'agit d'un coût unique.

**M. Chmara:** Non. C'est l'autre volet. Je parle d'une réduction à peu près semblable. Il s'agit d'un chiffre analogue.

**Le président:** Il y a quelque chose qui m'échappe. Voudriez-vous continuer dans cette veine, monsieur Rodriguez?

[Texte]

**Mr. Rodriguez (Nickel Belt):** I was interested in page 5. I want you to take me through the second paragraph, because you said that you are going to keep your profits in dollars constant. So let us take this example of the imported electric appliance. When the FST is removed, that distributor will sell the appliance to HBC for \$40. Before the FST was removed, what was he selling it to you for?

**Mr. Chmara:** We are saying that \$40 is what he sells it for with FST.

**Mr. Rodriguez:** You have a 36% mark-up, right?

**Mr. Wolfenden:** That is right.

**Mr. Rodriguez:** This gives you a profit of what in dollars?

**Mr. Wolfenden:** The difference between \$40 and \$62.50, the selling price. . .

**Mr. Rodriguez:** So you get a \$22.50 profit, right?

**Mr. Wolfenden:** That is right. . .margin.

**Mr. Rodriguez:** When the FST is removed what might that distributor sell you this appliance for?

**Mr. Chmara:** \$40 minus \$2.70. . . \$37.30.

**Mr. Rodriguez:** But you want to maintain that \$22.50 so \$22.50 has to be added on to this price. So you have increased your percentage.

**Mr. Wolfenden:** That is right, and maintained our dollars.

**Mr. Rodriguez:** How do you justify this?

**Mr. Chmara:** The dollar profit has to be maintained.

**The Chairman:** But your costs are going down. You can input with tax credits.

**Mr. Rodriguez:** I do not follow that. If it is a 36% mark-up on the price you paid the distributor, you cannot have it both ways. You cannot say that you want to keep the dollar figure constant and a higher percentage.

**Mr. Chmara:** Let me put it this way. If we had \$5 billion of sales this year and after all of our expenses we made \$50 million, why would we make less money next year? Do you think our shareholders would accept that?

**Mr. Rodriguez:** I have been told constantly in this committee that because you brought the price down, you are going to sell more of these things and you are going to make more money because now it is a competitive marketplace. Are you telling me there is no competitive marketplace and that you just wanted to get this \$22.50, and that is it?

**Mr. Chmara:** We are going to attempt to keep the profits we show our shareholders the same. But if competition—Sears, Eaton's or anyone else—change their prices and force us to change ours, we are not going to be successful. But this is no different next year from what it is right now.

[Traduction]

**M. Rodriguez (Nickel Belt):** Ce qui m'intéresse, c'est ce qui est écrit à la page 5 de votre exposé. Je voudrais que vous m'expliquiez la teneur du deuxième paragraphe. En effet, vous dites que vous allez maintenir vos profits en dollars constants. Prenons l'exemple d'un appareil ménager importé. Une fois la taxe de vente fédérale supprimée, le distributeur vendra cet appareil à La Baie pour 40\$. Avant la suppression de la taxe, combien vous le vendait-il?

**M. Chmara:** Quarante dollars, c'est le prix exigé avec la taxe de vente fédérale.

**M. Rodriguez:** Par conséquent, votre marge bénéficiaire est de 36 p. 100?

**M. Wolfenden:** C'est exact.

**M. Rodriguez:** Qu'est-ce que cela donne en dollars?

**M. Wolfenden:** La différence entre 40\$ et 62.50\$, le prix de vente. . .

**M. Rodriguez:** Vous faites donc un profit de 22.50\$, n'est-ce pas?

**M. Wolfenden:** C'est exact.

**M. Rodriguez:** Lorsque la taxe de vente fédérale sera supprimée, combien le distributeur vous vendra-t-il cet appareil?

**M. Chmara:** Quarante dollars moins 2.70\$, soit 37.30\$.

**M. Rodriguez:** Mais vous voulez continuer à faire un profit de 22.50\$. Par conséquent, vous allez ajouter cette somme au prix. Il s'ensuit que vous avez augmenté votre pourcentage.

**M. Wolfenden:** C'est exact, mais nous avons maintenu nos dollars.

**M. Rodriguez:** Comment justifiez-vous cela?

**M. Chmara:** Nous avons maintenu nos profits en dollars.

**Le président:** Mais vos coûts vont baisser. Vous pouvez obtenir un crédit d'impôt sur intrants.

**M. Rodriguez:** Je ne vous suis pas. Vous prenez une marge bénéficiaire de 36 p. 100 par rapport au prix que vous payez au distributeur, mais vous ne pouvez gagner sur tous les tableaux. Vous ne pouvez pas dire que vous voulez garder vos profits constants en dollars et, parallèlement, une marge de profit plus élevée.

**M. Chmara:** Laissez-moi vous expliquer. Si nous avons fait des ventes de l'ordre de 5 milliards de dollars cette année représentant un profit de 50 millions de dollars une fois défalquées toutes nos dépenses, pourquoi ferions-nous moins d'argent l'année d'après? Pensez-vous que nos actionnaires accepteraient cela?

**M. Rodriguez:** J'ai toujours entendu dire au comité qu'étant donné que les prix des articles en magasin vont baisser, vous en vendrez davantage et, par conséquent, vos profits vont augmenter grâce au libre jeu des forces du marché. Êtes-vous en train de me dire que la concurrence ne joue pas sur le marché et que vous allez simplement faire en sorte d'aller chercher ces 22.50\$?

**M. Chmara:** Nous allons essayer de maintenir nos profits au même niveau dans l'intérêt de nos actionnaires. Mais si nos concurrents—Sears, Eaton ou d'autres—changent leurs prix et nous forcent à changer les nôtres, nous n'y réussirons pas. Mais en cela, l'année prochaine ne différera en rien de cette année.



[Text]

I said that suppose we made \$50 million this year. I would have liked our shareholders to have \$60 million, but price competition forces this and always sets those retail prices.

**Mr. Wolfenden:** I think the key point here is that we are passing on the saving to the consumer. We are not increasing our dollar profits.

**Mr. Rodriguez:** The way I figure it that saving ought to be much higher than what you have here, \$2.70.

**Mr. Chmara:** But the \$2.70 is the tax that is there.

**Mr. Rodriguez:** First, on the mythical refrigerator it is \$10, on this item now it is \$2.70. We are going to nickel and dime consumers right into the ground. The government is proposing to set up some sort of a watch-dog to check on these prices. I cannot see how, once they get into the thousands of items you carry in your stores, they are ever going to keep track of piddly amounts like \$2.70.

• 1055

**Mr. Chmara:** Retailing is a complex area. We cannot get rid of the thousands and thousands of products. You are not going to make it a simple chore. It is not.

**Mr. Wolfenden:** If our costs are reduced by \$2.70, we will pass on that \$2.70 to the consumer. Competitive forces will ultimately determine how we retail our individual items.

**Mr. Rodriguez:** Yes, but you get other savings when the FST is removed, as the chairman pointed out. You have a whole set of other things and all those input costs you can claim.

**Mr. Chmara:** My estimate of that number is approximately \$20 million in the first year.

**Mr. Rodriguez:** What does the consumer get out of that?

**Mr. Layton:** And in all the years that follow.

**Mr. Chmara:** That is correct.

**The Chairman:** What about in subsequent years? I think what—

**Mr. Rodriguez:** What do consumers get out of this—\$2.70?

**Mr. Chmara:** If that \$20 million continues to be saved year after year after year, it is not going to take long for it to work its way into the prices.

**Mr. Rodriguez:** Not if you have this attitude that you have to maintain your dollar profits and improve them too.

**Mr. Chmara:** If I saved \$20 million next year, I would not have to maintain this same mark-up. I could drop it.

**Mr. Rodriguez:** Are you going to increase your prices on January 1 to account for inflation?

**Mr. Wolfenden:** That depends on how our costs inflate.

[Translation]

Supposons que nous empochions 50 millions cette année. Personnellement, j'aurais bien aimé que nos actionnaires puissent faire des gains de 60 millions, mais la concurrence joue, et c'est toujours la concurrence qui fixe les prix au détail.

**M. Wolfenden:** L'important, c'est que nous transmettions au consommateur les économies réalisées grâce à la TPS. Nous n'allons pas augmenter nos profits en dollars.

**M. Rodriguez:** D'après mes calculs, ces économies devraient dépasser de loin les 2.70\$ qui figurent dans votre document.

**M. Chmara:** Mais ces 2.70\$ représentent la taxe.

**M. Rodriguez:** Premièrement, sur ce réfrigérateur théorique, cela représente 10\$ et voilà qu'on se retrouve maintenant à 2.70\$. Vous allez vraiment dépouiller les consommateurs jusqu'au dernier sou. Le gouvernement se propose de créer un organisme chargé de surveiller les prix. Compte tenu du fait qu'il y a dans vos magasins des milliers d'articles, je vois mal comment il pourra garder la trace d'un montant aussi insignifiant que 2.70\$.

**M. Chmara:** Le commerce de détail est très complexe. On ne peut pas se débarrasser de milliers et de milliers de produits. Il ne faut pas se leurrer. Cet organisme n'aura pas la tâche facile.

**M. Wolfenden:** Si nos coûts sont réduits de 2.70\$, nous allons transmettre aux consommateurs une économie de 2.70\$. Au bout du compte, c'est la concurrence qui détermine le prix de détail de chaque produit.

**M. Rodriguez:** Oui, mais comme le président l'a signalé, la suppression de la taxe de vente fédérale entraîne pour vous d'autres économies. Cela représente de multiples autres avantages pour vous en plus des coûts liés aux intrants que vous pouvez vous faire rembourser.

**M. Chmara:** D'après mes calculs, cela représente environ 20 millions de dollars la première année.

**M. Rodriguez:** Et qu'est-ce que le consommateur en retire?

**M. Layton:** Et toutes les années qui suivent.

**M. Chmara:** C'est exact.

**Le président:** Qu'en est-il des années ultérieures? Je pense. . .

**M. Rodriguez:** Qu'est-ce que les consommateurs y gagnent, 2.70\$?

**M. Chmara:** Si nous continuons d'économiser 20 millions de dollars année après année, il ne faudra pas longtemps pour que cette économie se fasse sentir sur les prix.

**M. Rodriguez:** Pas si vous continuez de tenir mordicus à maintenir vos profits en dollars et à les augmenter aussi.

**M. Chmara:** Si j'économisais 20 millions l'année prochaine, je n'aurais pas à prendre la même marge bénéficiaire. Cette marge pourrait baisser.

**M. Rodriguez:** Allez-vous augmenter vos prix le 1<sup>er</sup> janvier pour tenir compte de l'inflation?

**M. Wolfenden:** Cela dépend de l'augmentation de nos coûts.

[Texte]

**Mr. Chmara:** It is not a unilateral everything happens on that date.

**Mr. Wolfenden:** As I mentioned, price increases go throughout the year.

**Mr. Rodriguez:** So this \$2.70 on this mythical item may not even be there.

**Mr. Chmara:** I do not know where you are getting this conclusion, that it is not going to be there.

**Mr. Rodriguez:** If the person who is selling you the item or the distributor says he has inflation to take care of and he does not pass on that FST because inflation has to be reflected in his prices to you—

**Mr. Chmara:** If he tells us that our price is not going to go down because of inflation, you are not going to see a price decline. However, in the absence of the FST coming off you would have seen a price increase, so it is still going to cost the consumer less.

**Mr. Wolfenden:** It is going to take the inflationary cost out of it, exchange rates—

**The Chairman:** If you are successful in negotiating with your suppliers, and we hope you are, I would say it will delay these price increases.

Gentlemen, thank you very much for taking the time to be here with us.

We stand adjourned until 3.15 this afternoon, Room 253-D, Centre Block.

[Traduction]

**M. Chmara:** On ne décide pas unilatéralement de tout changer à cette date.

**M. Wolfenden:** Comme je l'ai mentionné, les augmentations de prix sont étalées sur toute l'année.

**M. Rodriguez:** Il se peut donc qu'on ne récupère même pas ces 2.70\$ sur ce frigo mythique.

**M. Chmara:** Je ne sais pas comment vous pouvez arriver à cette conclusion.

**M. Rodriguez:** Si la personne qui vous vend le produit ou le distributeur déclare qu'il doit tenir compte de l'inflation et décide de ne pas vous transmettre les économies liées à l'élimination de la taxe de vente fédérale. . .

**M. Chmara:** Si les prix que nous devons payer ne baissent pas à cause de l'inflation, le consommateur ne bénéficiera pas d'une réduction de prix. Cependant, si la taxe de vente fédérale n'avait pas été supprimée, les prix auraient augmenté. Par conséquent, le consommateur va quand même payer moins.

**M. Wolfenden:** Ainsi on n'incluera pas dans le prix le coût lié à l'inflation, le taux de change. . .

**Le président:** Si vos négociations avec vos fournisseurs sont fructueuses—et j'espère qu'elles le seront—, je crois que cela retardera les hausses de prix.

Messieurs, nous vous remercions beaucoup d'avoir pris le temps de comparaître devant nous.

La séance est levée jusqu'à 15h15 cet après-midi, salle 253-D, édifice du Centre.















*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Canadian Government Publishing Centre,  
Supply and Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

*En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Centre d'édition du gouvernement du Canada,  
Approvisionnement et Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

---

#### WITNESSES

*From the Hudson's Bay Company:*

Steve Wolfenden, Vice-President, Merchandising, The Bay & Simpsons;

Harold Chmara, Director, Planning & Tax.

#### TÉMOINS

*De la Compagnie de la Baie d'Hudson:*

Steve Wolfenden, vice-président, Marchandisage, La Baie et Simpsons;

Harold Chmara, directeur, Planification et impôts.

HOUSE OF COMMONS

CHAMBRE DES COMMUNES

Issue No. 72

Fascicule n° 72

Tuesday, June 5, 1990

Le mardi 5 juin 1990

Chairman: Garth Turner, M.P.

Président: Garth Turner, député

*Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de la*

# Consumer and Corporate Affairs and Government Operations

# Consommation et des Corporations et de l'Administration Gouvernementale

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), inquiry into the effect of the Goods and Services Tax on prices and the role of the Consumer Information Office

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, enquête sur l'incidence de la taxe sur les produits et services sur les prix ainsi que le rôle du Bureau d'information aux consommateurs

APPEARING:

The Honourable Otto Jelinek  
Minister of National Revenue

COMPARAÎT:

L'honorable Otto Jelinek  
Ministre du Revenu national

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-fourth Parliament,  
1989-90

Deuxième session de la trente-quatrième législature,  
1989-1990

STANDING COMMITTEE ON CONSUMER AND  
CORPORATE AFFAIRS AND GOVERNMENT  
OPERATIONS

*Chairman:* Garth Turner

*Vice-Chairman:* Jean-Marc Robitaille

Members

Don Boudria  
Bill Casey  
Gilbert Chartrand  
John E. Cole  
Louise Feltham  
Gabriel Fontaine  
Gabriel Larrivée  
Ron MacDonald  
Russell MacLellan  
John Rodriguez  
Roger Simmons  
Len Taylor—(14)

(Quorum 8)

Bernard G. Fournier

*Clerk of the Committee*

COMITÉ PERMANENT DE LA CONSOMMATION  
ET DES CORPORATIONS ET DE  
L'ADMINISTRATION GOUVERNEMENTALE

*Président:* Garth Turner

*Vice-président:* Jean-Marc Robitaille

Membres

Don Boudria  
Bill Casey  
Gilbert Chartrand  
John E. Cole  
Louise Feltham  
Gabriel Fontaine  
Gabriel Larrivée  
Ron MacDonald  
Russell MacLellan  
John Rodriguez  
Roger Simmons  
Len Taylor—(14)

(Quorum 8)

*Le greffier du Comité*

Bernard G. Fournier



**MINUTES OF PROCEEDINGS**

TUESDAY, JUNE 5, 1990

(87)

[Text]

The Standing Committee on Consumer and Corporate Affairs and Government Operations met at 3:26 o'clock p.m. this day, in Room 253-D Centre Block, the Chairman, Garth Turner, presiding.

*Members of the Committee present:* Don Boudria, John E. Cole, Louise Feltham, Gabriel Fontaine, Russell MacLellan, John Rodriguez, Len Taylor and Garth Turner.

*Acting Members present:* Joe Fontana for Roger Simmons; and Nic Leblanc for Jean-Marc Robitaille.

*Other Member present:* Ricardo Lopez.

*In attendance:* From the Research Branch of the Library of Parliament: Peter Berg and Margaret Smith, Research Officers.

*Appearing:* The Honourable Otto Jelinek, Minister of National Revenue.

*Witnesses:* From the Canadian Advertising Foundation: John T. Coleman, President and Chief Executive Officer. From the Used Car Dealers Association of Ontario: Robert G. Beattie, Executive Director; Brian Calvin, 1st Vice-President. From the National Council of Welfare: Ken Battle, Director. From the Department of National Revenue: Dick Fulford, Assistant Deputy Minister, Excise. From Canadian Tire Corporation, Limited: Alan B. Goddard, Vice-President - Corporate Affairs. From Les Rôtisseries St-Hubert Ltée: Robert Panet-Raymond, President and Chief Executive Officer.

The Committee resumed its inquiry into the effect of the goods and services tax on prices and the role of the Consumer Information Office. (See *Minutes of Proceedings, Monday, May 7, 1990, Issue No. 56*).

John T. Coleman made an opening statement and answered questions.

Robert G. Beattie and Brian Calvin made an opening statement and answered questions.

At 4:42 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 5:07 o'clock p.m., the sitting resumed.

Ken Battle made an opening statement and answered questions.

The Honourable Otto Jelinek made an opening statement and, with Dick Fulford, answered questions.

At 6:58 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 7:06 o'clock p.m., the sitting resumed.

Alan B. Goddard made an opening statement and answered questions.

Robert Panet-Raymond made an opening statement and answered questions.

**PROCÈS-VERBAL**

LE MARDI 5 JUIN 1990

(87)

[Traduction]

Le Comité permanent de la consommation et des corporations et de l'administration gouvernementale se réunit aujourd'hui à 15 h 26, dans la pièce 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de Garth Turner (*président*).

*Membres du Comité présents:* Don Boudria, John E. Cole, Louise Feltham, Gabriel Fontaine, Russell MacLellan, John Rodriguez, Len Taylor, Garth Turner.

*Membres suppléants présents:* Joe Fontana remplace Roger Simmons; Nic Leblanc remplace Jean-Marc Robitaille.

*Autre député présent:* Ricardo Lopez.

*Aussi présents:* Du service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg et Margaret Smith, attachés de recherche.

*Comparait:* L'honorable Otto Jelinek, ministre du Revenu national.

*Témoins:* De la Fondation canadienne de la publicité: John T. Coleman, président et chef de la direction. De l'Association des vendeurs de voitures d'occasion de l'Ontario: Robert G. Beattie, directeur exécutif; Brian Calvin, premier vice-président. Du Conseil national du bien-être social: Ken Battle, directeur. Du ministère du Revenu national: Dick Fulford, sous-ministre adjoint, Accise. De Canadian Tire Corporation, Limited: Alan B. Goddard, vice-président, Affaires de l'entreprise. Des Rôtisseries St-Hubert Ltée: Robert Panet-Raymond, président et chef de la direction.

Le Comité reprend l'étude de l'incidence de la taxe sur les produits et services (TPS) sur les prix ainsi que le rôle du Bureau d'information des consommateurs (*voir les Procès-verbaux et témoignages du lundi 7 mai 1990, fascicule n° 56*).

John T. Coleman fait un exposé et répond aux questions.

Robert G. Beattie et Brian Calvin font des exposés et répondent aux questions.

À 16 h 42, la séance est suspendue.

À 17 h 07, la séance reprend.

Ken Battle fait un exposé et répond aux questions.

L'honorable Otto Jelinek fait un exposé puis, avec Dick Fulford, répond aux questions.

À 18 h 58, la séance est suspendue.

À 19 h 06, la séance reprend.

Alan B. Goddard fait un exposé et répond aux questions.

Robert Panet-Raymond fait un exposé et répond aux questions.

At 8:04 o'clock p.m., the Committee adjourned until tomorrow  
at 4:30 o'clock p.m.

A 20 h 04, le Comité s'ajourne jusqu'à demain, à 16 h 30.

Bernard G. Fournier

*Clerk of the Committee*

*Le greffier du Comité*

Bernard G. Fournier

[Texte]

## EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

Tuesday, June 5, 1990

• 1525

**The Chairman:** Ladies and gentlemen, we will resume our meeting.

Mr. Coleman, if you have a statement for us, we would be pleased to hear it now.

**Mr. John T. Coleman (President and Chief Executive Officer, Canadian Advertising Foundation):** Mr. Chairman, for the record, the Canadian Advertising Foundation is located in Toronto. Some three weeks ago I was invited to appear before you to discuss aspects of the goods and services tax related to the advertising process. I accepted your invitation and agreed to rearrange my professional and private schedules to accommodate your timetable and meet with you two weeks ago. After three successive changes in the timing of that appearance imposed upon me by this committee, I found I could no longer juggle my obligations for the convenience of the committee on that occasion, and was subsequently obliged to respectfully decline your invitation to appear at that time.

To the best of my knowledge I received no subsequent approach by your committee to accommodate an appearance at any other date. Instead, on Wednesday of last week I was served with your summons to appear before you at this time, to report myself to your clerk upon arrival, and to remain in attendance until duly discharged.

In the circumstances, I wish it known that I am neither a hostile nor an unwilling witness. I had agreed originally to appear before you, and I want it known that I resent the necessity of the summons. Notwithstanding that, I await your questions and your discharge.

**Mr. Boudria (Glengarry—Prescott—Russell):** Certainly the indication given to the committee, sir, was that you would not want to appear. But you are here, and certainly that indicates your willingness. I am glad to see you here.

I might as well switch right away into the main reason why we think it is important to have you here. It is because of the important role that the Canadian Advertising Foundation has in terms of being a watchdog. That is really why we want you here, not to see whether the Canadian Advertising Foundation will pass the GST onto its customers; of course, that does not apply. That is not the purpose.

In relation to the GST ad, I and other members, I am sure, are very concerned with the truth in advertising as it comes from the government. You are probably aware, sir, that last week Mr. Paul Tuz of the Greater Toronto, or Metropolitan Toronto Better Business Bureau—I forget which name they use in their case—wrote a letter to Keith Spicer in which he talks of what he believes to be false and misleading advertising by the federal government.

[Traduction]

## TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

Le mardi 5 juin 1990

**Le président:** Mesdames et messieurs, nous pouvons ouvrir la séance.

Monsieur Coleman, si vous avez une déclaration à faire, nous nous ferons un plaisir de vous entendre.

**M. John T. Coleman (président et directeur général, Fondation canadienne de la publicité):** Monsieur le président, la Fondation canadienne de la publicité est située à Toronto. Il y a quelque trois semaines, j'ai été invité à comparaître devant votre comité pour parler de la taxe sur les produits et services dans le contexte de la publicité. J'ai accepté votre invitation et convenu de réorganiser mon calendrier professionnel et privé pour être disponible comme vous me le demandiez il y a deux semaines. Après que le comité m'ait fait changer trois fois de date, j'ai dû constater qu'il m'était impossible de modifier à nouveau tout mon calendrier et j'ai dû respectueusement décliner votre invitation.

Je ne pense pas que votre comité ait essayé de m'offrir une autre date par la suite. Mais mercredi dernier, j'ai été convoqué à comparaître à cette heure-ci, à me présenter à votre greffier en arrivant et rester là jusqu'à ce que vous me permettiez de m'en aller.

Dans les circonstances, je ne voudrais pas que l'on considère que je suis un témoin hostile ou récalcitrant. J'avais accepté de comparaître devant vous mais je n'apprécie pas d'avoir été assigné à le faire. Néanmoins, je suis prêt à répondre à vos questions et j'attendrai votre autorisation de m'en aller.

**M. Boudria (Glengarry—Prescott—Russell):** Il est certain que le comité avait compris que vous ne vouliez pas comparaître mais, vous êtes ici, et cela montre que vous êtes prêts à répondre à nos questions. Je suis heureux de vous voir.

Je vais toutefois vous expliquer pourquoi nous estimons important que vous soyez ici. C'est parce que nous jugeons que la Fondation canadienne de la publicité joue un rôle important de surveillance. C'est plus pour cela que pour savoir si la Fondation va faire payer la TPS à ses clients que nous vous avons demandé de venir. Ce n'est pas cela qui nous intéresse.

Pour ce qui est de la publicité sur la TPS, je ne suis certainement pas le seul député à tenir beaucoup à ce que l'on dise la vérité dans cette publicité qui vient du gouvernement. Vous savez probablement que la semaine dernière M. Paul Tuz du *Greater Toronto* ou plutôt du *Metropolitan Toronto Better Business Bureau*—je ne suis pas sûr du nom exact—a écrit à Keith Spicer au sujet de ce qu'il estime être de la fausse publicité ou de la publicité trompeuse de la part du gouvernement fédéral.



[Text]

I am sure you are aware of the ads of last spring for which the Speaker of the House of Commons reprimanded the government. At that particular time I had written, personally, a letter to the Canadian Advertising Foundation.

• 1530

I recognize one of the difficulties, the fact that advertising for commercial purposes is covered in the federal legislation; however, the act is silent about advertising by government itself, and that gives your organization some difficulty. Notwithstanding that difficulty, I am sure you have an opinion on whether or not certain advertising is apropos or not.

For instance, there is this pamphlet that came out lately. It is called "Some Straightforward Answers about the Goods and Services Tax and What it Means to You". There was the literature of last spring in the newspapers, full-page advertisements, which, as I said previously, were properly trounced by the Speaker of the House of Commons because they made statements that could not be proven later, such as that on January 1, 1991, the goods and services tax will be the law, or something to that effect, which of course in a parliamentary system no one can predict.

This particular publication I have in front of me, for instance, makes statements that are perhaps not quite as bad, but certainly not accurate, such as that there will be no impact on housing affordability, although the home builders and everyone dealing with that industry have said there would be an average price increase on a normal home of something in the area of \$3,000 to \$4,000, and so on.

Could you give us your opinion on this kind of advertising generally, and perhaps with particular reference to the two publications I have just brought to your attention, one I sent to you in the mail and the other in front of you now, I believe?

**Mr. Coleman:** To begin with, let me clarify a few points. The foundation, which represents the Canadian Advertising Standards Council, and the code itself, which is the voluntary self-regulatory guideline for the professional practice of advertising, relate only to paid commercial messages in conventional media. I reference that because I do not want this committee or you, sir, to be inclined to believe our authority speaks to all possible outlets for the advertising process. For example, it does not relate to direct-mail material that may be sent to the home. It does, however, relate to the radio commercials that have been referenced and to the newspaper inserts that have been used. It did indeed relate to the material you brought to our attention some time ago, on the earlier advertising promotion for the goods and services tax.

Having said that, I think it is also necessary to make sure the committee appreciates what the code provides for. The code I am addressing is *The Canadian Code of Advertising Standards*, which is published and readily available to Canadian media, Canadian advertisers, Canadian advertising agencies.

**Mr. Boudria:** Mr. Chairman, is it possible for us to ask the witness to table a copy with us?

[Translation]

Je suis sûr que vous êtes au courant de la publicité du printemps dernier pour laquelle le président de la Chambre des communes a réprimandé le gouvernement. À l'époque, j'avais alors écrit personnellement une lettre à la Fondation canadienne de la publicité.

Je reconnais que l'une des difficultés est que la publicité aux fins commerciales est assujettie à la législation fédérale; toutefois, la loi ne dit rien en ce qui concerne la publicité faite par le gouvernement lui-même ce qui peut évidemment vous poser quelques problèmes. Toutefois, je suis sûr que vous avez un avis sur l'à-propos de certains types de publicité.

Par exemple, il y a ce petit journal sorti récemment intitulé: «Des réponses à vos questions au sujet de la taxe sur les produits et services». Il y a ce qui est sorti au printemps dernier dans les journaux, des pages entières de publicité qui, comme je le disais, ont été à juste titre dénoncées par le président de la Chambre des communes parce qu'il prétendait un certain nombre de choses qui ne pourraient être prouvées, comme le fait qu'à partir du 1<sup>er</sup> janvier 1991, la taxe sur les produits et services serait la loi, ou quelque chose du genre, ce que bien sûr personne ne peut prédire dans un système parlementaire.

Ce que j'ai ici sous les yeux énonce des choses qui ne sont peut-être pas aussi fausses mais qui ne sont certainement pas exactes telles que le fait que les logements ne seront pas pour autant plus coûteux alors que les entrepreneurs et tous ceux qui travaillent dans le secteur de la construction ont dit qu'il y aurait une hausse moyenne des prix sur une maison normale d'environ 3,000 à 4,000\$.

Pourriez-vous nous donner votre avis sur ce genre de publicité en général et, en particulier, sur les deux publications que je viens de mentionner, celle qui nous est arrivée par le courrier et celle que vous avez sous les yeux maintenant, si je ne m'abuse?

**M. Coleman:** J'aimerais tout d'abord préciser un certain nombre de choses. La Fondation, qui représente le Conseil des normes de la publicité et le code lui-même, à savoir les lignes directrices que s'imposent eux-mêmes les professionnels de la publicité, ne s'occupe que des messages commerciaux payant dans les médias conventionnels. Si je vous précise cela c'est parce que je ne voudrais pas que vous pensiez que nous faisons autorité sur tous les moyens de publicité. Par exemple, nous ne nous occupons pas du tout de la publicité envoyée à domicile par la poste. Par contre, nous nous occupons de la publicité à la radio et des encarts dans les journaux. La publicité que vous avez portée à notre attention il y a quelque temps nous intéresse en effet, celle qui avait paru dans les journaux au sujet de la taxe sur les produits et services.

Cela dit, le comité doit également bien comprendre ce que prévoit le code. Il s'agit en effet du Code canadien des normes de publicité qui est publié et à la disposition des médias canadiens, des publicitaires canadiens et des agences de publicité canadiennes.

**M. Boudria:** Monsieur le président, serait-il possible que nous demandions aux témoins de nous remettre un exemplaire de ce code?

[Texte]

**Mr. Coleman:** Yes, I can leave this, Mr. Boudria, if you wish.

I specifically want to reference clause 1 of the code, which deals with accuracy and clarity. It says very succinctly:

Advertisements may not contain inaccurate or deceptive claims or statements, either direct or implied, with regard to . . .

—and it goes on to specify—

. . . quantity, availability, or performance of a product or service. Advertisers and advertising agencies must be prepared to substantiate their claims promptly to the council.

Note that in assessing the truthfulness of a message the council's concern is not with the intent of the sender or the precise legality of the phrasing. Rather, the focus is on the message as received or perceived; that is, the general impression conveyed to the public by the advertisement. It goes on to say in item (b) of clause 1 that advertisements may be deceptive by omission of relevant information.

• 1535

Further, item (c), all pertinent details of advertised offers should be clearly stated, and lastly, (d), disclaimers or asterisked information should be so located and large enough as to be clearly visible.

Those are the precise requirements of clause 1 dealing with accuracy, clarity; and that is the clause under which the complaints received to date, of which there are now six, have essentially referred to.

I now specifically address this to the radio commercials currently in use. We have currently received no complaints in respect of any other advertising practices in relation to GST.

**Mr. Boudria:** To get the message clear here, the matter brought to public attention last week by Mr. Paul Tuz, has a complaint been lodged with you as well as with the CRTC?

**Mr. Coleman:** Not to my knowledge, not as of yesterday afternoon.

**Mr. Boudria:** Would you be open to consider such a complaint if someone were to write to you?

**Mr. Coleman:** Again for clarity purposes, in the first instance we can only act upon written complaints that relate to advertising in Canadian media that is paid for. We can only do so upon receipt of such complaint; we cannot act in anticipation.

I can only tell you that to this moment we have received no copy of Mr. Tuz's complaint to the CRTC, and if we do it will be dealt with as all complaints are, which is to say the first step of appraisal is to adjudicate whether or not it does indeed relate to an infraction of the code. If so, the first attempt is to try to persuade the advertiser in question to either remove the offending advertisement or to correct it in accordance with the guides. Failing that, it is brought to the council's attention for its action.

[Traduction]

**M. Coleman:** Oui, si vous voulez, monsieur Boudria, je puis vous laisser cet exemplaire.

Je voudrais m'arrêter en particulier sur l'article 1 du code qui traite de l'exactitude et de la clarté du message. Il est très succinct:

Les annonces ne doivent pas composer d'allégations ou de déclarations inexactes, ou mensongères énoncées, ou implicitement ou quant au . . .

—et on précise—

. . . quant au prix, à la disponibilité ou à l'efficacité d'un produit ou un service. L'annonceur ou l'agence de publicité doivent être en mesure de prouver au Conseil les avancés de leurs réclames.

Notez qu'en évaluant la véracité d'un message, ce qui intéresse le Conseil n'est pas l'intention de l'annonceur ni le caractère absolument inégal du texte. C'est plutôt le message tel qu'il est reçu ou perçu; c'est-à-dire, l'impression générale qu'il laisse au public. Plus loin, au paragraphe b) de l'article 1, on lit que la publicité peut être trompeuse par omission d'information pertinente.

Plus loin encore, au paragraphe c), tous les détails pertinents des offres publicitaires devraient être clairement énoncés et, en dernier lieu, d) les démentis ou les renseignements donnés en astérisques doivent être placés à un endroit visible et rédigés en caractères suffisamment clairs.

Voilà donc les conditions précises de l'article 1 qui porte sur l'exactitude et la clarté; et c'est l'article qui est invoqué dans les six plaintes que nous avons reçues jusqu'ici.

Celles-ci portent sur les messages publicitaires qui passent actuellement à la radio. Nous n'avons toutefois pas reçu d'autres plaintes au sujet d'autres aspects de la publicité touchant la TPS.

**M. Boudria:** Pour que les choses soient bien claires, la question soulevée la semaine dernière par M. Paul Tuz a-t-elle également fait l'objet d'une plainte qui vous aurait été adressée en même temps qu'au CRTC?

**M. Coleman:** Pas à ma connaissance, pas jusqu'à hier après-midi.

**M. Boudria:** Seriez-vous prêt à examiner une telle plainte si quelqu'un vous écrivait?

**M. Coleman:** J'ai essayé de vous expliquer que dans le premier cas, nous ne pouvons intervenir que sur plainte écrite portant sur de la publicité faite dans les médias canadiens moyennant rémunération. Il nous faut pour cela recevoir une plainte; nous ne pouvons intervenir spontanément.

Je puis simplement vous dire que jusqu'ici, nous n'avons pas reçu copie de la plainte de M. Tuz au CRTC et si nous recevons cette plainte, nous la traiterons comme les autres, c'est-à-dire que la première étape sera pour nous de juger s'il y a ou non infraction au code. Dans l'affirmative, nous devrons tout d'abord essayer de persuader le publicitaire en question soit de retirer sa publicité ou de la modifier conformément à nos lignes directrices. Si le coupable refuse, la question est soumise au Conseil.



## [Text]

If the council finds that after all reasonable efforts have failed the advertisement in question is still in default of the code, co-operating media are asked to suspend any exhibition or publication or broadcast of the offending advertisement or commercial. That is the way the process works.

**Mr. Boudria:** You will be getting such a letter from me, now that you have indicated this. I was unaware that you had not been made aware of it so I will write such a letter myself.

When you make your determination, do you make it publicly? For instance, would you only send a letter to the Minister of Finance. Say you determined in this case, or any other for that matter, that there was an offence. Would you write to say, "Dear Mike, cut it out" or would you let the rest of us know?

**Mr. Coleman:** Under the current circumstances our provisions are done in privacy between the parties involved. That is to say, the individual or party who complains will certainly know the decision, as will the offending advertiser in the case of a decision, in that instance by the council.

I should also make a point of clarification in respect to the function of the council. As president and chief executive officer of the foundation, which is the organization in which the council is housed, the council is nevertheless an autonomous body made up in equal proportion of its 18 members between publicly appointed and industry-appointed representatives. It meets in its own circumstance and in accordance with its own rules of procedures and, while I may have an influence on its decision, I do not participate in its proceedings or in its decision.

**Mr. Rodriguez (Nickel Belt):** So what we have here is an industry watching itself.

**Mr. Coleman:** In broad strokes, yes, that is correct.

**Mr. Rodriguez:** In line with that, you have described the process that in effect closes the barn door after the horse has left the barn.

Do you have any kind of monitoring of the advertisement field to ensure that in fact these advertisements are in line with the code you have outlined?

**Mr. Coleman:** In a straight answer, no. The explanation is that the sheer volume of the number of commercial messages is such that if we had literally an army of people we probably could not deal with each and every single advertisement before it appears, or is broadcast.

I should add, however, that we have a consultative process that is well known within the advertising industry whereby, at the request of an agency or advertiser in advance of production of a commercial message, we will advise them as to whether or not we believe it is appropriate and fitting with the code. However, an advertiser or an agency is not obliged to access that service.

• 1540

**Mr. Rodriguez:** To the best of your knowledge, did the advertiser contracted by the government to put out these GST ads consult this consultative body?

**Mr. Coleman:** To the best of my knowledge, no such consultation in that instance took place.

## [Translation]

Si le Conseil constate qu'après tous nos efforts, la publicité en question demeure contraire au code, les médias sont invités à suspendre la présentation, la publication ou la radio-télédiffusion de la publicité en question. C'est la façon dont nous procédons.

**M. Boudria:** Comptez sur une lettre de moi maintenant que vous nous avez dit tout cela. Je ne savais pas que vous n'aviez pas reçu de plainte et je vais donc vous écrire moi-même.

Lorsque vous rendez un jugement, le faites-vous publiquement? Par exemple, enverriez-vous simplement une lettre au ministre des finances. Si vous jugiez dans ce cas qu'il y a effraction, écririez-vous une lettre: «Cher Mike, arrêtez» ou rendriez-vous votre décision publique?

**M. Coleman:** Dans les circonstances actuelles, cela se fait en privé entre les parties concernées. C'est-à-dire que la personne ou la partie qui se plaint est évidemment avertie de la décision comme l'annonceur coupable dans le cas d'une décision, dans ce cas, du Conseil.

Je devrais également préciser la fonction du Conseil. A titre de président-directeur général de la fondation, qui est l'organisme où est logé le conseil, je peux vous dire que le conseil est un organisme autonome qui comprend 18 membres représentant à part égale le secteur public et le secteur privé. Il se réunit quant il le veut conformément à son règlement et, bien que je puisse avoir quelque influence sur sa décision, je ne participe pas à ses délibérations ni à sa décision.

**M. Rodriguez (Nickel Belt):** Il s'agit donc d'un secteur responsable de sa propre discipline.

**M. Coleman:** C'est en gros cela.

**M. Rodriguez:** Vous nous avez également décrit une méthode qui consiste à intervenir après coup.

Avez-vous un système qui vous permet de contrôler un peu les publicités pour vous assurer qu'elles correspondent au code dont vous avez parlé?

**M. Coleman:** Non, pas vraiment. C'est parce que le volume de messages publicitaires est tel que si nous avions même une armée pour surveiller la chose, nous ne pourrions tout de même pas examiner chacune des publicités avant qu'elles ne sortent ou ne soient diffusées.

J'ajouterais toutefois que nous avons un processus de consultation bien connu dans le secteur de la publicité par lequel, à la demande d'une agence ou d'un annonceur qui veut réaliser un message publicitaire, nous pouvons indiquer si le message nous semble bien respecter le code. Toutefois, un publicitaire ou une agence n'est pas obligée d'avoir recours à ce service.

**M. Rodriguez:** A votre connaissance, le publicitaire qui a reçu ce contrat du gouvernement pour cette publicité sur la TPS a-t-il consulté cet organisme consultatif?

**M. Coleman:** Je ne crois qu'il y ait eu de telles consultations dans ce cas-ci.



[Texte]

**Mr. Rodriguez:** I have no other questions for the witness, Mr. Chairman.

**The Chairman:** Thank you. Mr. Coleman, would it be a violation of your code of ethics if I were a retailer buying advertising space, advising consumers to buy something before the price went up, when I in fact did not know if the price of that item was going to go up?

**Mr. Coleman:** I am not certain if I understand your question, Mr. Chairman. I will try to address it as I understand it.

If an advertiser undertook to try to persuade the public to come to his retail outlet to obtain a product at a given price and had some certain knowledge that the product was not available at that price or an insufficient quantity was available, then that would be a bait and switch problem.

**The Chairman:** That is not exactly what I was referring to. I will give you a specific. There is a national retailing chain of home improvement supplies and building supplies, which have been running ads saying "Buy these products before the GST". In effect, the price of those materials should be less because they are now subject to a FST, which will be eliminated. Is that kind of advertising a violation of your code of ethics?

**Mr. Coleman:** From the way you described it, my instinct is it might be, yes. However, I cannot make that judgment with knowing particulars of the case in point.

I am not trying to avoid your question. It is somewhat hypothetical and I do not quite know how to deal with it. In any instance, it would be a matter of the council.

**The Chairman:** It is not hypothetical, because I will furnish you with examples of recent publications.

**Mr. Coleman:** I should also indicate—and this also speaks to Mr. Rodriguez's point—we do not initiate a process without a written complaint. We do not have an investigative process because of the sheer volume, any more than we have a pre-clearance, if you will, of each and every advertisement or commercial that is intended to be produced and exhibited.

**The Chairman:** To your knowledge, do you have any complaints about other advertising in any way related to the GST?

**Mr. Coleman:** The only ones I am currently aware of, Mr. Chairman, are the six complaints that relate in each instance to the radio commercials currently being run. To the best of my knowledge, we have received no complaints about any other aspect of GST advertising, other than the ones that Mr. Boudria has referenced before. I am quick to add that.

Incidentally, in that instance it is my recollection that the government at that point agreed it would not reuse that advertising material upon receipt of the complaint notification on both our parts. To the extent that it remedied the issue at the time, however, does not deal with the current circumstance.

**The Chairman:** The federal government also has a role, does it not, in overseeing advertising and responding to complaints from the public?

[Traduction]

**M. Rodriguez:** Je n'ai pas d'autre question à poser au témoin, monsieur le président.

**Le président:** Merci. Monsieur Coleman, serait-il contraire à votre déontologie qu'un détaillant qui achète de l'espace publicitaire invite les consommateurs à acheter quelque chose avant que le prix n'augmente sans savoir en fait si le prix va augmenter ou non?

**M. Coleman:** Je ne suis pas certain de bien comprendre votre question, monsieur le président. J'essaierai toutefois de répondre à ce que j'ai compris.

Si quelqu'un dans sa publicité essaie de persuader d'éventuels clients de venir à son magasin chercher un produit à un prix donné et sait que ce produit n'est pas disponible à ce prix ou qu'il ne l'est qu'en quantité insuffisante, il y a là un problème de publicité—leurre.

**Le président:** Ce n'est pas exactement ce dont je parlais. Je vous donne un exemple. Il y a une chaîne nationale de magasins de matériel d'aménagement et de construction domiciliaire dont la publicité depuis quelque temps est: «acheter nos produits avant la TPS». En fait, ces matériaux devraient diminuer parce qu'ils sont maintenant assujettis à la taxe fédérale de vente qui sera éliminée. Ce genre de publicité est-elle contraire à votre code déontologique?

**M. Coleman:** D'après la description que vous en donnez, je pense que je répondrais par l'affirmative. Toutefois, je ne puis juger sans connaître tous les détails.

Je ne veux pas essayer d'éviter votre question. Elle est un peu hypothétique et je ne sais pas tout à fait comment y répondre. En tout cas, ce serait une question dont pourrait être saisi le Conseil.

**Le président:** Ce n'est pas hypothétique car je puis vous donner des exemples récents de cette publicité.

**M. Coleman:** Je dois dire aussi—et cela a trait également à la question de M. Rodriguez—que nous n'intervenons pas tant que nous n'avons pas reçu de plainte écrite. Nous n'avons pas, du fait du volume, le moyen d'examiner à l'avance toutes ces publicités afin de voir si nous devons ou non les autoriser.

**Le président:** Savez-vous si vous avez reçu d'autres plaintes sur d'autres publicités liées à la TPS?

**M. Coleman:** Les seules dont je sois au courant sont les six plaintes qui portent toutes sur les messages publicitaires qui passent actuellement à la radio. À ma connaissance, nous n'avons pas reçu de plainte sur d'autres aspects de la publicité relative à la TPS en dehors de celle dont parlait toute à l'heure M. Boudria. Il ne faut évidemment pas l'oublier.

D'ailleurs, dans ce cas, je crois me souvenir que le gouvernement avait déclaré qu'il ne réutiliserait pas ce matériel publicitaire. Évidemment, ce n'est pas parce que cela a réglé le problème à l'époque que cela règle le problème actuel.

**Le président:** Le gouvernement fédéral aussi a un rôle à jouer, si je ne m'abuse, en ce qui concerne le contrôle de la publicité et les plaintes formulées par la population?

[Text]

**Mr. Coleman:** Only insofar as the law relates to false and misleading advertising where a charge has been laid, a hearing has been held, and an determination has been made that it is in default of the legislation. At that point fines are imposed, set within the legislation or at the discretion of the panel.

**The Chairman:** Yes, the Competition Act, right.

Do you liaise at all with federal government officials or Consumer and Corporate Affairs officials?

**Mr. Coleman:** If there is an issue that relates to both our interests, yes we do. As a matter of point, if we are aware that the matter is before Consumer and Corporate Affairs, we will not address the issue.

It does not necessarily work in reverse, but in ordinary terms we will check with each other to see if we have had complaints on the same issue.

**The Chairman:** I was going to ask if there has been any relationship—

**Mr. Coleman:** There is that reference when we are reasonably certain that this is a matter beyond the competency of our council, which should be addressed to Consumer and Corporate Affairs.

It is my understanding, however, that Consumer and Corporate Affairs operates in a manner that is not dissimilar to ours in that it needs to have, as we would need to have, a written complaint in advance upon which they can take an action. I am not perfectly clear on that point, but it is my understanding that the process is relatively similar.

• 1545

**Mr. Boudria:** I do not want to ask a second question before others have asked a first round, Mr. Chairman, but I do want to ask a second one if and when the time comes.

**The Chairman:** You may have the floor at this moment.

**Mr. Rodriguez:** You guys summoned this witness. Come on. Where are the questions?

**The Chairman:** Actually, it was Mr. Boudria who asked that this witness come. So we give you the floor, Mr. Boudria.

**Mr. Boudria:** Thank you Mr. Chairman. By the way, I did not summon the witness. I issued the certificate.

**The Chairman:** That is correct.

**Mr. Rodriguez:** Over my objections.

**Mr. Boudria:** There is no method to object to a certificate, Mr. Chairman. The record will know, and the rules of the House, which are familiar to all of us, will attest to that.

I want to ask about the reference to the Department of Consumer and Corporate Affairs in the area of government advertising. Is it not a fact that the Competition Act only refers to commercial ads and that the government has in fact exempted itself from that? In the area of government ads, the point I am making is that you are effectively the only police of that kind of advertising, are you not?

[Translation]

**M. Coleman:** Seulement pour ce qui est de la fausse publicité, de la publicité trompeuse, lorsque quelqu'un est inculpé, qu'il y a une audience et qu'il a été jugé que cette publicité est en effet contraire à la loi. A ce moment-là on impose les amendes fixées dans la loi ou par le tribunal.

**Le président:** Oui, c'est la Loi sur la concurrence, c'est vrai.

Avez-vous des relations quelconques avec certains fonctionnaires fédéraux ou avec le ministère des Consommateurs et des Sociétés?

**M. Coleman:** Si la question nous intéresse de part et d'autre, certainement. D'ailleurs, si nous savons que la question est examinée par le ministère des Consommateurs et des Sociétés, nous ne nous en occupons pas.

L'inverse n'est pas toujours vrai mais, ordinairement, nous vérifions avec l'autre si nous avons ou non reçu les mêmes plaintes.

**Le président:** J'allais demander s'il y avait un lien. . .

**M. Coleman:** Lorsque nous sommes assez certains que la question dépasse la compétence de notre Conseil, nous la renvoyons au ministère des Consommateurs et Sociétés.

Je crois toutefois que le ministère fonctionne d'une façon assez semblable à la nôtre en ce sens qu'il lui faut, comme à nous, avoir reçu une plainte écrite avant d'entreprendre quoi que ce soit. On semble procéder plus ou moins de la même façon bien que je n'en sois pas tout à fait certain.

**M. Boudria:** J'aimerais poser une deuxième question, monsieur le président, mais je suis prêt à attendre jusqu'au deuxième tour pour le faire.

**Le président:** Vous avez la parole, monsieur Boudria.

**M. Rodriguez:** Ce sont les députés ministériels qui ont cité ce témoin. N'ont-ils pas de questions à lui poser?

**Le président:** C'est plutôt M. Boudria qui a demandé à ce que le témoin compare. Vous avez donc la parole, monsieur Boudria.

**M. Boudria:** Je vous remercie, monsieur le président. Soit dit en passant, ce n'est pas moi qui ai cité le témoin. Je n'ai fait qu'émettre le certificat.

**Le président:** C'est juste.

**M. Rodriguez:** Malgré mes objections.

**M. Boudria:** Comme vous le savez tous, le Règlement ne permet pas qu'on s'oppose à la délivrance d'un certificat.

J'aimerais vous poser une question au sujet du rôle du ministère des Consommateurs et des Sociétés en ce qui touche la publicité gouvernementale. Étant donné qu'il n'est mentionné que d'annonces commerciales dans la Loi sur la concurrence, celle-ci ne s'applique pas au gouvernement, n'est-ce pas? Le point que je fait valoir, c'est que vous êtes le seul organisme de surveillance en ce qui touche les annonces gouvernementales, n'est-ce pas?



[Texte]

**Mr. Coleman:** I share your understanding of the situation and the ultimate conclusion. In that instance we would seem to be the court of last resort, if not the only court of resort.

**Mr. Boudria:** I want to go back to the issue I brought to the Canadian Advertising Foundation about advertising last year, given this situation. Given that you are this court of last resort, and I am using your own words here, on August 28, 1989, I wrote about the first such offensive advertising, and the issue was subsequently raised in the House. On September 26, 1989, Mrs. Susan Burke, who was and perhaps still is the director, wrote back and said they had been in contact with the Department of Finance, and they did not have any plans to reschedule the advertisement in the future. I quote:

Based on this assurance, we have concluded our inquiry in this regard and have now closed our file. Once again, we thank you for bringing this matter to our attention.

What disturbs me about this a little bit is that it is in fact like saying that you have a right to offend, but you can only do it once, and if you promise not to do it again, we will not pursue the matter any further. It is almost like a licence to partake in false and misleading advertising, provided you do not do it more than once on any individual ad. Is there not a concern on your part in that regard?

**Mr. Coleman:** Unequivocally. Absolutely. I have that concern. The committee should know and you should know that I took my office in September of last year. My first two concerns about the process were, first, that it is not public, and it needs to be; second, it is an incomplete process which needs to be completed. It is not satisfactory, in my view, that an advertiser who agrees to withdraw an offending commercial or advertisement ends the process at that point, that no record is kept then of the fact that the commercial or advertisement has indeed offended the regulations. It is simply withdrawn, the case is closed—as you have read from the letter you received. In my opinion, that is not sufficient. In my opinion, the advertiser in question needs to be sanctioned, not just comforted by the fact that the ad in question is withdrawn. This applies in all cases, not just the one you have referenced.

Secondly, the public has a right to know, in my opinion, that the council has acted in support of the consumer interest in regard to an offending advertisement or commercial, not just the two parties involved, the person who issues the complaint and the party against whom the complaint was found to be valid. If we are to be credible in this process of voluntary self-regulation, we need to be scrupulously open, and we need to be public about what we do and how we do it. My complaint is that in the past, that has not been so.

• 1550

It is my intention, subject to my board's approval, that this change, effective this fall. I say "effective this fall" because we are in the process of rewriting the code in order to make it in conformity with the Charter of Rights and Freedoms and other new provisions.

**Mr. Boudria:** It almost makes a fellow want to send you the next complaint only later, once you have these new provisions in place.

[Traduction]

**M. Coleman:** Je partage votre avis sur cette question. Il est vrai que nous semblons constituer l'organisme de surveillance du dernier recours, et même le seul organisme de surveillance en l'occurrence.

**M. Boudria:** Comme tenu de ce que vous venez de dire, j'aimerais revenir sur une question dont j'ai saisi la Fondation canadienne de la publicité il y a un an. Le 28 août 1989, j'ai écrit à la fondation au sujet de cette première campagne de publicité, et la question a été ensuite soulevée à la Chambre. Le 26 septembre 1989, M<sup>me</sup> Susan Burke, qui est peut-être toujours directrice de la Fondation, m'a informé qu'elle s'était renseignée auprès du ministère des Finances, et qu'on lui avait répondu qu'on ne comptait pas refaire paraître l'annonce en question. Je cite sa lettre:

Compte tenu de la réponse qui nous a été donnée, nous avons mis fin à notre enquête et nous avons fermé le dossier. Je vous remercie encore une fois d'avoir porté cette question à notre attention.

C'est comme si le gouvernement nous disait qu'on peut contrevenir à la loi pourvu qu'on le fasse une seule fois et qu'on s'en excuse. C'est comme si on permettait la diffusion d'une annonce trompeuse pourvu qu'elle ne paraisse qu'une seule fois. Cela ne vous inquiète-t-il pas?

**M. Coleman:** Tout à fait. Je tiens à souligner que j'occupe mes fonctions depuis septembre dernier seulement. J'avais deux réserves au sujet de ce processus, premièrement qu'il n'était pas public et, deuxièmement, qu'il était incomplet. À mon avis, il ne suffit pas qu'une annonce publicitaire trompeuse cesse de paraître, et j'estime qu'on ne peut pas permettre que les règles soit ainsi enfreintes impunément. Vous citez une lettre dans laquelle on vous dit que le dossier a été fermé parce que l'annonce a cessé de paraître. Je ne suis pas d'accord. Je suis d'avis qu'il faut prendre des sanctions contre le publicitaire, et ne pas se contenter d'obtenir que l'annonce soit retirée. Cette règle devrait s'appliquer dans tous les cas, et pas seulement à celui que vous mentionnez.

Par ailleurs, la population a le droit de savoir que le Conseil a protégé les intérêts des consommateurs en s'opposant à une annonce trompeuse. Il ne faudrait pas que tout cela reste entre la personne qui dépose une plainte et celle contre laquelle cette plainte est dirigée. Si nous voulons que cette autoréglementation soit crédible, nous devons appliquer les règles scrupuleusement au su et au vu de tous. J'estime que cela ne s'est pas toujours fait dans le passé.

Sous réserve de l'approbation de mon Conseil d'administration, j'espère que ce changement entrera en vigueur à compte de l'automne. Si je parle de l'automne c'est nous sommes à refondre le Code pour qu'il se conforme à la Charte des droits et libertés et à d'autres dispositions nouvelles.

**M. Boudria:** Faut-il comprendre qu'il vaudrait mieux attendre que le Code soit refondu avant de vous soumettre de nouvelles plaintes?



[Text]

**Mr. Coleman:** I would not want to encourage you to delay, or anyone else for that matter.

**Mr. Boudria:** You would?

**Mr. Coleman:** No. I do not want to encourage any delay in the process, however flawed the process may be seen to be now by myself or other critics.

**Mr. Boudria:** Along the same theme, you indicated a concern whereby the offender, providing he or she does not do it again, is let off scot-free at the moment, and you are going to address that. However, there was a further problem with the determination in the case of the August 28, 1989 issue, and it is the following. Your letter said that you have examined the situation—I am just paraphrasing the letter here—but because they said that the ad would not be out again, you did not pursue it further. In other words, not only was the result not made public and was the offender not reprimanded, but I still do not know what the decision was. Did that ad offend your provisions or not? So not only the other two things, but a determination does not appear to have been made.

Was a determination made in such cases and did you just not publish it, or do you, under your old rules—which I recognize are changing—just not make a determination in such cases?

**Mr. Coleman:** Not being party to the one you have raised, I cannot answer the specifics of that case,—

**Mr. Boudria:** But generally.

**Mr. Coleman:** —but in generality what you have described is indeed the process: that it ends; no sanction is made; and for all proper purposes, in that sense, no reprimand is given to the offending advertiser, whether or not a decision in fact has been reached.

In the cases you described, my suspicion is that it has not gone to the council's attention, other than the notification that the advertiser in question had agreed to withdraw the advertisement, and the process in the current arrangement ends at that stage.

**Mr. Boudria:** So you are telling us that it could very well be, in this case, that in fact a determination just was not made at all.

**Mr. Coleman:** To the degree that you are speaking of it, yes, that is correct. In other words, the council has not attended to the matter or made a ruling as to whether or not it did in fact offend.

**Mr. Boudria:** I just want to review with you the scenario you are proposing for this fall. You say that in such cases, the evidence—or however we call it—will be examined; a determination will be made, yes it offends or no it does not; and then the person who has lodged the complaint will be given a copy of this determination, and the offending advertiser, and presumably you will issue a press release or statement, or whatever, saying that such-and-such an advertisement was deemed to be all right, or was deemed to be inappropriate, according to our new rules effective on such-and-such a date. Is that basically the process?

**Mr. Coleman:** That will be my recommendation. That is correct.

[Translation]

**M. Coleman:** Je ne veux pas inciter qui que ce soit à attendre avant de déposer une plainte.

**M. Boudria:** Vraiment?

**M. Coleman:** Non. Je ne voudrais pas retarder le processus bien qu'il ne me satisfasse pas complètement. Je ne suis d'ailleurs pas le seul à le critiquer.

**M. Boudria:** Vous comptez également recommander que des sanctions soient prises contre les contrevenants pour qu'ils ne puissent pas enfreindre impunément les règles. Un autre problème s'est posé au sujet de l'affaire du 28 août 1989. La Fondation a dit avoir étudié la situation—et je ne cite pas textuellement la lettre ici—, mais qu'elle n'allait pas pousser les choses plus loin parce que l'annonce ne réparait pas. En d'autres termes, non seulement le résultat de l'enquête n'a pas été rendu public et le contrevenant n'a pas été réprimandé, mais je ne connais toujours pas la décision qui a été rendue. Cette annonce enfreignait-elle ou non les règles? La fondation ne semble même pas s'être prononcée là-dessus.

La Fondation a-t-elle rendu une décision qui n'a tout simplement pas été rendue publique, ou a-t-on jugé, en vertu des anciennes règles—qui sont en voie de modification, je l'admets—qu'il ne valait pas la peine de tenir une enquête?

**M. Coleman:** Comme je n'étais pas en fonction à ce moment-là, je ne sais pas exactement ce qui s'est passé. . .

**M. Boudria:** Mais de façon générale.

**M. Coleman:** . . . , mais de façon générale, le processus que vous avez décrit est juste. Le publicitaire doit arrêter la publication; aucune sanction n'est prise et le contrevenant s'en tire indemne, qu'une décision ait été rendue ou non.

Dans le cas que vous mentionnez, je soupçonne qu'on ait simplement informé le Conseil du fait que le publicitaire allait retirer son annonce, et qu'il n'ait pas été question de prendre des sanctions.

**M. Boudria:** Il faut donc comprendre que dans ce cas-ci, une décision n'a peut-être même pas été prise.

**M. Coleman:** Sans doute pas dans le sens où vous l'entendez. Autrement dit, le Conseil n'a pas étudié la question et ne s'est pas prononcé à savoir s'il y avait eu une infraction de commise.

**M. Boudria:** J'aimerais que vous nous expliquiez les changements que vous préconisez pour l'automne. La Fondation étudiera les renseignements qui lui seront soumis—la preuve si l'on veut utiliser ce mot—, et rendra une décision à savoir si une infraction a été commise. Le plaignant et le contrevenant recevront avis de la décision qui sera diffusée publiquement. Le communiqué exposera les raisons motivant la décision et les règles sur lesquelles elle se fonde. Ai-je bien compris?

**M. Coleman:** C'est effectivement ce que je vais recommander au conseil d'administration.

*[Texte]*

**Mr. Boudria:** Along with that, do you have other powers further to reprimand, other than publicly declaring that something was inappropriate, or does the act of reprimanding constitute just that? I am not undermining what that is, because in the eyes of some—for instance, a large corporation—to be found guilty of false advertising and to have that stated publicly is pretty bad stuff. But is that all of it?

**Mr. Coleman:** I think it is all, in the circumstances, that can be done in a voluntary, self-regulatory way. We have no power, as the act provides for consumer and corporate affairs, to levy a fine, for example.

I suppose that we could kick them out of the club. I am not so sure that would have any punitive effective value. In these cases it is better to have as many as you can participate in the process rather than undertake to kick them out. God knows, after ten years we may have no adherents!

The basic difficulty we have is making sure that the advertiser recognizes the value of compliance with self-regulation. The opposite of that is the imposition of a law or regulation by-law. I think it is a trust that advertisers have to accept for the genuineness of the opportunity. At their own peril do they then set aside the requirements of the code.

• 1555

**Mr. Rodriguez:** Let me get this perfectly straight. You have no power at all. If you receive a complaint that involves misleading advertising, bait and switch or whatever, the matter has to be referred to Consumer and Corporate Affairs. Would you not do that?

**Mr. Coleman:** No, I did not say that, and that is not what I meant to infer.

**Mr. Rodriguez:** Well, would you do that?

**Mr. Coleman:** Not necessarily. If our council can perform the function it is set up to do, it would not be necessary.

You suggest we have no power. The fact of the matter is that if we receive a complaint about an advertisement, where it is clear that it is against the code provisions we have two courses of action. We can require that the advertiser amend the message to be in conformity. Failing that, we can require the co-operating media not to exhibit that commercial or advertisement any further. I do not see that suggests there is no power.

**Mr. Rodriguez:** If I am the advertiser and I feel you are wrong, do I have the right to appeal?

**Mr. Coleman:** You have a right to an appeal, but the message is suspended in the interim anyway.

**Mr. Rodriguez:** All of this is done behind doors?

**Mr. Coleman:** In current circumstances, that is correct.

**Mr. Rodriguez:** What if I disagree and say that I am right, and that the council is wrong? All I have is your internal court that determines—

**Mr. Coleman:** I suppose any citizen before a court of law could take the same position: I do not agree with the judge. Nevertheless, the judge is there to do that job—

*[Traduction]*

**M. Boudria:** Comptez-vous recommander que des sanctions soient prises ou est-ce que le fait de réprimander publiquement le contrevenant suffira? Je ne sous-estimais pas l'importance d'une telle mesure, car je sais bien que le fait de déclarer publiquement qu'une grande société, par exemple, a fait paraître de la publicité trompeuse peut lui causer beaucoup de tort. Est-ce cependant tout ce que l'on compte faire?

**M. Coleman:** C'est sans doute tout ce qu'on peut faire dans un système qui repose sur l'autoréglementation. La loi ne nous habilite pas à imposer des amendes, par exemple.

Je suppose que nous pourrions exclure les contrevenants de notre club. Je ne sais pas si cela aurait beaucoup d'effet. Il est préférable que le plus grand nombre d'intervenants possibles participent au processus. On ne sait jamais, après 10 ans nous risquons de ne plus compter de membres!

La plus grande difficulté qui se pose, c'est de faire prendre conscience aux publicitaires qu'il est dans leur intérêt de s'autoréglementer. L'autre façon de procéder, ce serait d'imposer une loi ou d'adopter un règlement. Les publicitaires doivent accepter de se conformer au code, car c'est à leur péril qu'ils l'enfreignent.

**M. Rodriguez:** Disons les choses clairement. Vous n'avez aucun pouvoir. Si vous recevez une plainte portant sur la publicité trompeuse ou la publicité-leurre, vous devez en saisir le ministère des Consommateurs et des Sociétés, n'est-ce pas?

**M. Coleman:** Ce n'est pas ce que j'ai dit, et ce n'est pas l'impression que je voulais donner.

**M. Rodriguez:** Ne le feriez-vous pas?

**M. Coleman:** Pas nécessairement. Si notre conseil peut remplir la fonction pour laquelle il a été créé, ce ne serait pas nécessaire.

Vous dites que nous n'avons aucun pouvoir. Nous pouvons prendre deux mesures contre un publicitaire qui aurait enfreint les dispositions de notre code. Nous pouvons exiger qu'il modifie son annonce et, au besoin, nous pouvons demander à la presse de ne plus faire paraître cette annonce. A mon avis, nous avons certains pouvoirs.

**M. Rodriguez:** Le publicitaire peut-il interjeter appel d'une décision qui lui est défavorable?

**M. Coleman:** Oui, mais la diffusion de l'annonce est suspendue entre temps.

**M. Rodriguez:** Et rien de tout cela n'est public?

**M. Coleman:** A l'heure actuelle, non.

**M. Rodriguez:** Qu'advient-il si quelqu'un conteste la décision du conseil? Faut-il s'en remettre à votre tribunal interne. . .

**M. Coleman:** Tout citoyen peut s'opposer à la décision rendue par un juge. Le juge fait cependant son travail.

[Text]

**Mr. Rodriguez:** It is not the same thing. You are not a judge. You have no legal status.

**Mr. Coleman:** In the sense that you mean it, no we do not.

**Mr. Rodriguez:** No, not in any sense.

**Mr. Coleman:** We do in the legal sense that our peers have granted the power.

**Mr. Rodriguez:** It is a voluntary organization. An advertiser does not have to belong. What if it is an advertiser who is not a member of your council?

**Mr. Coleman:** It is still the agreement of the media which exhibit the advertising to agree to conform with the code those messages which they exhibit whether the advertiser, or even the agency, is a member of the process or not.

**Mr. Rodriguez:** What about the question of good taste? I have heard people complain. I do not know if you have received any complaints about some of the beer advertisements, that they are not in good taste. Have you exercised any moral suasion for the advertisers to change their message?

**Mr. Coleman:** Given that there are 10 authorities of approval in respect to brewery advertising before it would ever get to air, and therefore get to us with a complaint, if it is acceptable within the provisions of a province, for example, as to how they set their criteria, and in addition if it is not an offence of our general codes, the 16 provisions in this book, we have no grounds upon which to say to the advertiser that a viewer or listener or reader has, in a subjective fashion, found the ad to be offensive in the way you have described it.

If it is not specified within the code, we are in no position to take an action.

**Mr. Rodriguez:** So what you have now introduced is that in advertising they belong to an in-house advertising council, for example, in the beer industry.

**Mr. Coleman:** No. What I am identifying is that there are other jurisdictions in the circumstance that you have raised that have a first call of decision before we ever reach the situation. That is all I meant to say. That is all I did say.

**Mr. Rodriguez:** If I have a complaint about good taste in an advertisement, there is no use in writing to you, then.

**Mr. Coleman:** That is your option. There is a provision for taste, opinion and public decency within the code, which is section 16 of the code.

If the council, or the senior staff advising the council, can determine that the ad in question that you referenced is in fact in violation of clause 16, which it may or may not be, then it is brought to the council's attention for a decision. The code does not provide for it.

The simple point I was trying to make is that you struck an issue over which we are not the only determinant. There are other bodies that pre-clear the material. Incidentally, there are a variety of areas of activity in advertising that, by law, have to be pre-cleared before they are broadcast or published, and brewery advertising is one of them.

[Translation]

**M. Rodriguez:** Ce n'est pas la même chose. Vous n'êtes pas un juge, vous n'avez pas de statut juridique.

**M. Coleman:** Pas dans le sens où vous l'entendez.

**M. Rodriguez:** Dans aucun sens.

**M. Coleman:** Les pairs nous ont accordé ce pouvoir.

**M. Rodriguez:** Les publicitaires ne sont pas tenus d'appartenir à votre organisme. Que peut votre conseil contre un publicitaire qui n'en est pas membre?

**M. Coleman:** Nous pouvons toujours compter sur la collaboration des médias, que le publicitaire appartienne ou non au Conseil.

**M. Rodriguez:** Que pouvez-vous nous dire au sujet du bon goût? Je sais que certaines personnes se plaignent de ce que des annonces soient contraires au bon goût. Les annonces de bière ne sont-elles pas visées? Avez-vous exercé des pressions morales auprès des publicitaires pour les amener à changer leurs annonces de bière?

**M. Coleman:** Compte tenu du fait que dix instances doivent approuver les annonces de bière avant leur diffusion, et qu'il y a des règlements provinciaux à cet égard, je vois mal comment nous pourrions dire qu'une annonce est contraire aux 16 dispositions de notre code simplement parce qu'elle déplairait à certains.

Si les dispositions du code ne sont pas enfreintes, nous ne pouvons pas intervenir.

**M. Rodriguez:** Il suffit donc que les annonceurs de bière, par exemple, appartiennent à un conseil interne de réglementation de la publicité.

**M. Coleman:** Non. Tout ce que je fais remarquer, c'est que la réglementation des annonces de bière est le fait d'autres instances. Voilà tout.

**M. Rodriguez:** Il ne sert donc à rien de contester le mauvais goût d'une annonce de bière auprès de votre conseil.

**M. Coleman:** C'est vous qui le dites. L'article 16 de notre code porte sur le bon goût, l'opinion publique et la décence.

Si les instances supérieures du conseil établissent qu'une annonce contrevient à la disposition numéro 16 du code, le conseil est saisi de la question et doit rendre une décision. Le code ne le précise pas.

Tout ce que je fais valoir, c'est que dans le cas de la bière, nous ne sommes pas les seuls visés. D'autres instances sont chargées d'autoriser les annonces. Soit dit en passant, la publicité touchant de nombreux produits doit faire l'objet d'une autorisation préalable avant d'être diffusée comme c'est le cas pour la bière.



[Texte]

[Traduction]

• 1600

**Mr. Rodriguez:** How about the concept that advertisements should reflect the ethnic make-up of the nation? Do I write to you if I feel that these ads do not fully reflect...?

**Mr. Coleman:** I mentioned a minute ago that we had just rewritten the code so that among other things it was in conformity with the Charter of Rights and Freedoms for Canadians, as well as other new legislation. It is exactly for the reason that you have raised that we rewrote the code to reflect that fact. There can be no denigration of race, religion, or other factors of our society. It is what you cannot do, rather than what you must do.

**The Chairman:** Thank you. Mr. Coleman, we discharge you now.

**Mr. Coleman:** Thank you. I respect and appreciate your discharge.

**The Chairman:** Our next witnesses are from the Used Car Dealers Association of Ontario.

Gentlemen, welcome to our committee. Thank you for making yourselves available today at this time. We do appreciate it. I am sure we will have some questions from the members, but if you have a statement for us first we would like to hear it at this time.

**Mr. Robert G. Beattie (Executive Director, Used Car Dealers Association of Ontario):** Thank you, Mr. Turner, members of the committee. With me today is Brian Calvin, First Vice-President of the association.

Our association represents approximately 2,000 registered motor vehicle dealers in the province of Ontario, covering all classes and kinds of sales that are engaged in the used car industry: franchise dealers, independent dealers, leasing companies, daily rental companies, auto recyclers. Perhaps a better term for our association might have been the used car industry association, because it is not just the typical dealer.

As regards the GST, we are well aware that while the GST will in fact reduce the cost of new cars, our members believe it will in fact increase the price of used vehicles, especially late model used cars. Sales by dealers will be subject to the 7% tax that never existed before GST. We have available to dealers the notional input tax credit, but that only extends to privately owned vehicles. In the late model used car market, private vehicles account for less than one-half of the total marketplace—half of the units. We do not believe it is enough to materially induce any kind of lower pricing as a result of the notional input tax credit.

Used trucks will be hit even harder in that regard, in that they make up almost one-third of the total motor vehicle population in Canada. For them there is no notional input tax credit because they are by and large owned by businesses. They therefore will feel the full force of the 7% GST as it gets passed through from dealer on to ultimate consumer.

**M. Rodriguez:** Qu'en est-il de la représentation du caractère multiculturalisme du Canada dans la publicité? Les plaintes à cet égard doivent-elles vous être adressées?

**M. Coleman:** Je viens de mentionner que nous avons refondu notre code pour qu'il se conforme notamment à la Charte des droits et libertés ainsi qu'aux nouvelles lois qui en découlent. Le code a donc été refondu pour tenir compte de préoccupations comme celle que vous soulevez. On ne peut dénigrer une personne parce qu'elle appartient à une race ou à une religion donnée dans notre société. Notre code énumère ce qui ne peut pas être fait plutôt que le contraire.

**Le président:** Je vous remercie. Vous pouvez maintenant partir, monsieur Coleman.

**M. Coleman:** J'accepte votre autorisation de m'en aller.

**Le président:** Nous accueillons maintenant les représentants de la *Used Car Dealers Association of Ontario* (Association des concessionnaires de voitures d'occasion de l'Ontario).

Je vous souhaite la bienvenue, messieurs. Je vous remercie de vous être libérés aujourd'hui. Nous l'apprécions. Je suis certain que les membres du comité auront des questions à vous poser, mais je vous prie de commencer par votre déclaration préliminaire.

**M. Robert G. Beattie (directeur administratif, Used Car Dealers Association of Ontario):** Je vous remercie, monsieur Turner, mesdames et messieurs. M. Brian Calvin, premier vice-président de l'Association, m'accompagne aujourd'hui.

Notre Association représente environ 2,000 concessionnaires de voitures enregistrées de l'Ontario dont les activités portent sur tous les aspects de la vente de voitures d'occasion: les concessionnaires de franchise, les concessionnaires indépendants, les entreprises de location à la journée et les recycleurs de voitures. Nous aurions sans doute dû appeler notre Association la *Used Car Industry Association*, parce que nos membres ne se composent pas seulement de concessionnaires.

Nous sommes conscients du fait que l'adoption de la TPS fera sans doute baisser le prix des nouvelles voitures, mais nos membres estiment que cela se traduira cependant par une augmentation du prix des voitures d'occasion, en particulier des voitures d'occasion de modèles assez récents. En effet, une taxe de 7 p. 100 frappera désormais les voitures d'occasion. Les concessionnaires pourront se prévaloir d'un crédit fictif pour taxe sur intrants, mais seulement dans le cas des véhicules qui appartiennent à des particuliers. Or, ces véhicules ne représentent que la moitié du marché total dans le cas des voitures d'occasion de modèles récents. Cela ne suffira pas, à notre avis, à faire baisser le prix des voitures d'occasion.

C'est le marché des camions usagés qui sera le plus touché puisque le tiers des véhicules d'occasion vendus sont des camions. Comme ce sont des entreprises qui les achètent, aucun crédit d'impôt pour intrants ne s'appliquera dans ce cas-là. Le prix des camions augmentera donc de 7 p. 100, car la taxe sera répercutée sur le consommateur.

*[Text]*

You might be interested to know that private sellers sell three-quarter of all of the vehicles sold in Canada—private vehicles make up 75% of the marketplace. They will keep the prices down because their sales will not be taxed. The private sale is not taxed under GST. But in the real world, consumers, private sellers set their wish price—the price they want to get privately on their vehicle—according to the advertised prices of dealers. This is their form of determining what the market price is for their car. Of course, that price, the dealers price, will be a taxed price. As a result one could only expect consumers, naturally, to have a price similar but slightly lower than, naturally, a dealer price; which is a natural enough thing to do.

• 1605

In the used car industry, which is surprisingly a total market of over \$19 billion in sales and more than 3 million units—over double the number of units of new vehicles—we believe the true beneficiary of the GST will be the “curb-sider”. Brian Calvin will tell you something about him.

**Mr. Brian Calvin (First Vice-President, Used Car Dealers Association of Ontario):** The “curb-siders” are actually the underground economy in the used vehicle industry. It is probably the largest part of the whole underground economy.

Curb-siders are people who sell vehicles from their homes or apartments. The truth is they are in business, selling 10, 20, 50, 100 cars a year or more; and that is quite a business. They currently sell over 500,000 vehicles a year. If they make \$1,000 a unit, that is approximately \$500 million in income. If it is only \$500, that is \$250 million a year. That is a fantastic amount of revenue.

The GST will add to the lure of the curb-sider and swell his ranks. There is little risk and no enforcement to protect the public on this. They dupe the consumer into believing it is the privately owned family chariot, one they have owned since... You have all seen the advertisements: “leaving the country, must sell”. Likely they have just purchased the car the day before. These are professional people, and they know all the tricks.

The curb-sider gets another advantage from the GST. He can bring cars in from the U.S. After January 1 they will be able to buy them more cheaply, because the 13.5% federal sales tax will then be removed.

**Mr. Beattie:** We do not really believe there will be many price advantages in the longer run for the used car buyer when the GST comes into effect. Maybe “in the longer run” is not the right term; in the shorter run. We do not know what ten years out might be, or even five years out, because we have to look at the cycle of used vehicles coming into the marketplace. In the early part, that is our feeling. Not only will Canada’s dealers have to charge the 7% additional tax, they will also be faced with the additional operating costs, living in a world of credits, part credits, taxable supplies, tax-exempt supplies.

*[Translation]*

Il est intéressant de savoir que les trois quarts des véhicules d'occasion au Canada sont vendus par des particuliers. Ces véhicules ne seront pas taxés, ce qui fera baisser les prix, parce que les ventes privées ne sont pas assujetties à la TPS. En réalité, les particuliers établissent leurs prix en fonction du prix que demandent les concessionnaires. C'est de cette façon qu'ils établissent le prix du marché. Le prix demandé par les concessionnaires inclura évidemment la TPS. On peut donc s'attendre, et c'est assez normal, que les particuliers demandent un prix un peu moindre que celui des concessionnaires.

Plus de 3 millions de véhicules d'occasion sont vendus chaque année—soit le double du nombre de voitures neuves. Ces ventes s'élèvent à 19\$ milliards de dollars par année. Nous estimons que ce sont ceux qui participent à l'économie souterraine qui profiteront vraiment de la TPS. Brian Calvin vous en dira un peu long là-dessus.

**M. Brian Calvin (premier vice-président, Used Car Dealers Association of Ontario):** Ce sont en effet ceux qui participent à l'économie souterraine dans le domaine de la vente des voitures d'occasion, le secteur sans doute le plus important de l'économie souterraine, qui seront favorisés par la TPS.

Il s'agit des gens qui vendent des voitures à partir de leur maison ou de leur appartement. Ils peuvent vendre de 10 à 100 voitures par année. Au total, cela représente des ventes annuelles de 500,000 voitures. En supposant un bénéfice de 1,000\$ par unité, cela représente des ventes annuelles de 500\$ millions de dollars par année. Si le bénéfice est de 500\$, ce montant s'élève à 250\$ millions de dollars. Il s'agit donc de revenu important.

La TPS moussera les ventes de ces vendeurs au noir. Cette activité ne comporte pas de grands risques, et personne ne prend des mesures pour protéger le public. Ces vendeurs dupent le consommateur en lui faisant croire qu'ils possèdent le véhicule depuis... Nous avons tous vu des annonces du genre: «Devons tout vendre, pour cause de départ à l'étranger». Il y a de bonnes chances pour que la voiture ait été achetée le jour précédent. Il s'agit de professionnels qui connaissent tous les trucs du métier.

Ces spécialistes du marché noir tireront un autre avantage de la TPS. A compter du 1<sup>er</sup> janvier prochain, ils pourront importer des voitures des États-Unis à moindre coût en raison de la suppression de la taxe fédérale de vente de 13,5 p. 100.

**M. Beattie:** Nous ne pensons pas vraiment que les acheteurs de voitures d'occasion profiteront d'une baisse de prix à long terme en raison de la TPS. Je devrais sans doute plutôt parler d'avantages à moyen terme. Nous ne savons pas quelle sera la situation dans dix ou même cinq ans, parce qu'il faut tenir compte du cycle du marché des voitures d'occasion. Nous pensons que ce sera le cas cependant au début. Les concessionnaires verront non seulement leurs coûts augmentés de 7 p. 100, mais ils devront assumer des frais d'exploitation accrues en raison de l'existence de crédits, de crédits partiels, de fournitures taxables et de fournitures exonérées.



## [Texte]

I can tell the committee, Mr. Chairman, we have fielded literally hundreds of telephone calls from our dealers on our own 1-800 line in trying to explain aspects of the GST to them, and they are totally confused. It is a most difficult thing to get through to them. We are hopeful later this fall, with the advent of the GST, we will have meetings to try to explain it to them better. Notwithstanding that, we recognize they are going to have some real problems and some real costs attached to it.

The biggest problem we foresee for our industry with the GST is that consumers will view dealers as potentially uncompetitive, because they will believe as consumers they can escape the tax if they buy privately, whereas a dealer's car will likely therefore cost more. It will not necessarily be true, because of the value of the notional input tax credit to some degree. Nonetheless, that will be the perception, and we believe our biggest problem is not so much in the GST per se as in the perception of it by the consumer. To that end we will be trying to achieve greater enhancement of our industry through other means than trying to explain the GST, because that is extremely difficult for us.

In summary, as a one-liner, we truly believe, as applied to used goods, the GST is not really a very fair tax.

**The Chairman:** You just charge the GST on the margin, on the additional amount you put on your vehicle after you buy it; that is what you apply the GST to.

• 1610

**Mr. Beattie:** It depends. The value of the vehicle when purchased from a consumer will have a notional input tax credit, so that will reduce the cost to the dealer by that amount. He will then put his 7% on his total value of the selling price, having reduced the selling price presumably. I would think market forces would reduce it to some degree and that there would be expected to be a reduction in the cost. However, as I mentioned at the beginning, one of the real problems is that those vehicles that receive the notional input tax credit are only private vehicles and they comprise a very much smaller part of the total market. Where that is going wash out it is very, very difficult to say.

**The Chairman:** Can I just get your comment on one statement that this committee heard. This was from the vice-president of General Motors. He said:

However, since used car prices roughly parallel new car prices, aside from the individual vehicle-specific factors... it would be reasonable to expect that the price of used vehicles will also decrease after the introduction of the GST.

That was General Motors' position and yet you are telling us that you expect the price to increase. Why are you diametrically opposed?

**Mr. Beattie:** I would not say we are diametrically opposed. I suppose that is Mr. Peapples' position, which he is entitled to. Ours is predicated on the facts as I gave them to you, as we believe them. Our dealers will be paying 7% on their purchases from registrants, which compromise greater than 50% of the used car market in late model cars. We cannot see that this can do anything more than increase the price of that vehicle.

## [Traduction]

Des centaines de concessionnaires ont déjà profité de notre ligne interrurbaine gratuite pour nous poser des questions sur la TPS. Nos membres ne s'y retrouvent pas. Il nous est très difficile de leur expliquer le fonctionnement de la taxe. Nous espérons pouvoir tenir des réunions à l'automne pour mieux les renseigner sur cette question. Nous sommes cependant convaincus que cette taxe posera des difficultés à nos membres et qu'elle se traduira pour eux par une augmentation réelle de coûts.

Le plus gros problème qui se posera, à notre avis, c'est que les consommateurs auront l'impression qu'ils pourront acheter un véhicule à meilleur prix s'ils l'achètent d'un particulier plutôt que d'un concessionnaire. Ce ne sera pas nécessairement le cas en raison, dans une certaine mesure, du crédit fictif pour taxe sur intrants. À notre avis, ce n'est pas la TPS elle-même qui constitue le plus gros problème, mais l'impression fautive qui sera créée parmi les consommateurs. Par conséquent, nous essaierons de stimuler les ventes de voitures d'occasion par d'autres moyens, car il nous est très difficile d'expliquer à nos membres le fonctionnement de la TPS.

En résumé, nous ne considérons pas la TPS comme une taxe véritablement juste.

**Le président:** La TPS ne s'applique cependant qu'à la valeur ajoutée, c'est-à-dire à la différence entre le prix d'achat et le prix de vente.

**M. Beattie:** Cela dépend. Un crédit fictif pour taxe sur intrants s'appliquera au véhicule qui sera acheté d'un consommateur, et cela réduira d'autant le coût du concessionnaire. Par conséquent, la taxe de 7 p. 100 portera sur le prix de vente intégral. On peut s'attendre à une réduction de prix en raison des forces du marché. Comme je le faisais cependant remarquer, le crédit fictif pour taxe sur intrants ne s'appliquera que dans le cas des voitures particulières qui ne représentent qu'une petite part du marché. Il est très difficile de dire quelle sera l'incidence de cette taxe.

**Le président:** J'aimerais vous demander ce que vous pensez d'une affirmation qui a été faite au comité par le vice-président de *General Motors*. Celui-ci nous a dit

comme le prix des voitures d'occasion se compare à celui des nouvelles voitures, compte tenu naturellement des différences de modèles, on peut s'attendre à ce que leur prix baisse également après l'application de la TPS.

Voilà ce que nous a dit *General Motors* et vous prétendez le contraire. Pourquoi vos vues sur le sujet sont-elles diamétralement opposées?

**M. Beattie:** Je ne dirais pas qu'elles sont diamétralement opposées. M. Peapples a droit à son opinion. Notre position se fonde sur les faits tels que nous les comprenons. Les concessionnaires de voitures d'occasion paieront 7 p. 100 à l'égard de voitures immatriculées, qui représentent un peu plus de 50 p. 100 du marché des voitures d'occasion de modèles récents. À notre avis, cela ne peut faire augmenter les prix.



[Text]

**The Chairman:** Yes, but if the price of new vehicles is going to decline by 4% or roughly \$800, as these three car-makers told us, does that not put downward pressure on the price of used cars?

**Mr. Beattie:** Yes, over time it will. That is why I said that in seven or ten years it may very well be a different matter, but until the FST that is imbedded in all of the used vehicles is removed, all the vehicles that will come off in 1991, 1992 and 1993 in essence are not going to have GST in them, they will have FST in them. It will not be removed. It will have been paid originally, so they will not be lower priced vehicles.

**The Chairman:** Over time, you are saying, it should happen.

**Mr. Beattie:** Over time, of course, there is no question that the value of the new car coming down is going to have to have a similar effect over the longer curve to that of used vehicles.

**Mr. Fontana (London East):** First of all, it is purely hypothetical that the prices are going to go down. It is all right for the vice-president of General Motors to say that once you take the FST off and put the GST on there may be a 4%. That is assuming that GM does not put their prices up on January 1, which they usually do to take into account increased interest rates, increased labour costs. They are going to be dealing with the CAW this year and I am sure the unions are not going to turn around and that they are not going to ask for any increase this year. It is all right to say that there is an \$800 coming, but that assumes that nothing else will occur to force prices up. At best, we had better wait to see exactly what happens.

**The Chairman:** Mr. Fontana, perhaps I can just respond to that: go through the testimony of those three witnesses, because many of your concerns were put directly to them.

**Mr. Fontana:** Mr. Chairman, I am going to challenge you. Go to a GM dealer and get the price of a car right now. Then go on January 2, 1991, and ask the guy in the dealer shop whether or not he will give you that same car you are asking for a price on today for less than what you can buy it for today. Then we will publicize that dealer's address and phone number. I guarantee you that if people still have jobs to go out and buy all those GM cars or anybody else's cars. . . We will see about it.

**The Chairman:** Mr. Fontana, it is a date.

**Mr. Fontana:** I want to ask the witnesses a question. They painted a gloomy picture in terms of their industry with respect to used cars. It says that the prices most likely will go up for used cars unless people are buying those used cars from private citizens or curb-siders or anybody else who wants to play the game.

[Translation]

**Le président:** Oui, mais comme on s'attend à ce que le prix des nouvelles voitures baisse de 4 p. 100, soit environ 800\$, comme nous l'ont dit les trois fabricants de voitures, cela n'exercera-t-il pas une pression à la baisse sur le prix des voitures d'occasion?

**M. Beattie:** Oui, à long terme. Voilà pourquoi j'ai dit que la situation risque d'être différente dans sept ou dix ans. Le prix des voitures qui seront vendues en 1991, en 1992, en 1993 ne reflétera cependant pas la TPS, mais la TFV. Comme cette dernière taxe aura été payée, sa suppression n'entraînera pas une baisse du prix des véhicules.

**Le président:** Cette baisse devrait donc avoir lieu à long terme.

**M. Beattie:** Il est évident qu'à long terme le prix des voitures d'occasion devra suivre celui des voitures neuves.

**M. Fontana (London-Est):** Il faudra tout d'abord comprendre qu'on avance une hypothèse en disant que les prix vont descendre. Le vice-président de *General Motors* peut bien dire que la suppression de la TFV et l'application de la TPS se traduira par une diminution du prix de 4 p. 100, mais c'est en supposant que GM n'augmentera pas ses prix à compter du 1<sup>er</sup> janvier, ce que la société fait normalement pour tenir compte de l'augmentation des taux d'intérêt et des frais de main-d'oeuvre. Le Syndicat des travailleurs de l'automobile renégocie son contrat cette année, et je suis certain qu'il réclamera une augmentation de salaire pour ses membres. On peut bien parler d'une diminution de prix de 800\$, mais on part alors de l'hypothèse que tous les autres facteurs demeureront stables. Il vaudrait mieux attendre de voir ce qui va se passer.

**Le président:** Monsieur Fontana, je vous recommande de lire le témoignage de ces trois témoins, car ils ont dit tenir compte des facteurs que vous mentionnez.

**M. Fontana:** Monsieur le président, je vais vous lancer un défi. Allez demander à un concessionnaire de GM quel est le prix d'une de ses voitures. Je vous mets au défi de retourner voir ce vendeur le 2 janvier 1991 pour voir s'il vous offrira cette voiture à un prix moindre. S'il le fait, nous diffuserons son adresse et son numéro de téléphone. Il faudra voir si les gens n'ont pas perdu leur emploi et s'ils sont toujours en mesure de s'acheter ces GM ou n'importe quelle autre voiture. . . Nous verrez bien.

**Le président:** Monsieur Fontana, je relève votre défi.

**M. Fontana:** J'aimerais poser une question aux témoins. Ils nous ont brossé un tableau pessimiste de la situation dans le secteur des voitures d'occasion. Apparemment, les prix des automobiles usagées augmenteront probablement à moins que les clients ne les achètent de particuliers ou de vendeurs non autorisés ou d'une autre source semblable.

• 1615

If the scenario holds true that prices will go up and therefore people will start looking to buy from curb-siders or private citizens instead of trading their cars in; that people will essentially sell them themselves because the incentive is

Si les prix augmentent et que les clients préfèrent acheter à des vendeurs non autorisés ou à des particuliers et que les gens vendent leurs vieilles automobiles eux-mêmes, parce qu'ils y seront incités par le système vu qu'ils pourront

[Texte]

there for them to sell themselves, as opposed to giving it to you, because they could probably get a heck of a lot more money, what is that going to mean in terms of employment to your industry if these scenarios in lost business opportunities because of the underground economy come to fruition? What is the potential job loss in your industry? Also, given that most of your people are paid on a commission basis, how much less money do you see them making if business slides off the way you think it will?

**Mr. Beattie:** That is a good question, although a somewhat loaded one in the sense of trying to respond to it. We do not really know that we would see a major loss from the industry as a result of GST, provided we take other steps and make other moves. That is what I alluded to a few minutes ago about trying to do more to enhance the industry rather than trying to explain to consumers that when they buy from a dealer they are not necessarily going to pay any more than from private sale.

The loss, if there were to be a loss, Mr. Fontana, would be like pulling a number out of the air. We have 7,500 registered motor vehicle dealers in the province of Ontario; probably 15,000 in the whole of Canada. If we take an average of three persons being employed directly by each one of the registered motor vehicle dealers, that gives you some kind of idea what kind of employment level it brings. Most are entrepreneurs, most are small business people, not large business people.

Because we sell such a small segment of the market at the present time, 25%, it is our feeling that we have a better and bigger job to do to convince consumers of the benefits and values of buying from a registered dealer, such as recourse, among many other things, and that we will do more in that venue to try to offset any negativism that might flow from GST.

**Mr. Fontana:** Is what you are asking for a level playing field? Are you asking that the 7% be imposed on those private sales that represent 75% of all used car sales or that you be exempt so your industry is not penalized, so there is not an incentive for people to buy from curb-siders or for more of these people to get into the business because it is going to be much more lucrative for them to get into the business?

**Mr. Beattie:** The answer is either/or to that. Our original submission to the Minister of Finance was that if the government wishes to curtail the activities of the growing underground economy and maintain market fairness, it should exempt used vehicles from multiple taxation and provide no benefit to the underground economy or, at the least, allow consumers the choice of where they can buy their vehicles and have GST applied on all sales. The latter one would mean that the notional input tax credit would no longer be in effect; but it would be a level playing field.

**The Chairman:** That is it, Mr. Fontana.

**Mr. Fontana:** Are you asking me or telling me?

**The Chairman:** We run a polite committee here, so I would appreciate it if you would yield the floor to Mr. Rodriguez.

**Mr. Rodriguez:** This curb-sider, does he operate the same way with respect to the provincial sales tax?

[Traduction]

probablement en obtenir beaucoup plus, qu'est-ce que cela signifiera pour l'emploi dans votre secteur si vous perdez des occasions de vente à cause de ce genre de commerce au noir? Quelles pertes d'emplois cela représentera-t-il? En outre, puisque la plupart de vos employés sont payés à la commission, quelle perte de recettes cela représentera-t-il pour eux si vous perdez autant d'affaires que vous le pensez?

**M. Beattie:** C'est une bonne question, même s'il est un peu difficile d'y répondre. Nous ne sommes pas vraiment certains que l'industrie perdra énormément à cause de la TPS si nous prenons des mesures en conséquences. C'est de cela que je parlais il y a quelques instants quand j'ai dit qu'il fallait essayer de stimuler notre secteur au lieu d'essayer d'expliquer aux consommateurs que le fait d'acheter à un concessionnaire ne leur coûtera pas nécessairement plus cher que s'ils achetaient à un particulier.

S'il y a une perte, monsieur Fontana, elle sera très difficile à évaluer. Je pourrais citer des chiffres au hasard. Nous avons 7,500 vendeurs autorisés de véhicules moteurs en Ontario et probablement 15,000 dans le Canada. Si chacun de ces vendeurs emploie en moyenne trois personnes directement, vous avez une petite idée du nombre d'emplois que cela représente. La plupart des vendeurs autorisés sont des entrepreneurs, des petits commerçants qui ne brassent pas de grosses affaires.

Puisque nous représentons un secteur tellement restreint du marché à l'heure actuelle, soit 25 p. 100, nous pensons que nous aurons plus de travail à faire pour convaincre le consommateur des avantages qu'il y a à acheter à un vendeur autorisé: recours en cas de problème et atténuation des effets négatifs de la TPS.

**M. Fontana:** Ce que vous demandez équivaut-il à des chances égales? Demandez-vous que les 7 p. 100 soient perçus sur les ventes privées qui représentent 75 p. 100 de toutes les ventes d'automobiles usagées ou que vous soyez exemptés pour que votre secteur ne soit pas pénalisé et pour que les consommateurs ne soient pas incités à acheter à des vendeurs non autorisés et pour ne pas encourager plus de gens à se lancer dans la vente non autorisée qui deviendra beaucoup plus lucrative?

**M. Beattie:** Ce pourrait être l'un ou l'autre. Au départ, nous avions demandé au ministre des Finances d'exonérer les véhicules usagés de l'imposition multiple pour que les vendeurs au noir ne soient pas favorisés ou pour donner plus de choix aux consommateurs quant à l'endroit où acheter un véhicule à moteur si le gouvernement voulait vraiment restreindre la vente au noir et maintenir une certaine équité sur le marché, ce qu'il pourrait faire en appliquant la TPS à toutes les ventes. La deuxième solution signifierait que le crédit d'impôt sur intrants ne s'appliquerait plus mais que tout le monde serait traité de la même façon.

**Le président:** C'est terminé, monsieur Fontana.

**M. Fontana:** Est-ce que vous me demandez si j'ai terminé ou est-ce que vous me donnez un ordre?

**Le président:** Nous sommes polis ici et je voudrais donc que vous cédiez la parole à M. Rodriguez.

**M. Rodriguez:** Est-ce que le vendeur non autorisé fonctionne de la même façon relativement à la taxe de vente provinciale?



[Text]

**Mr. Calvin:** It is possible he would. He may write out a bill of sale for less than he actually sold the vehicle for and give the purchaser a bill of sale showing a lesser amount so he could save on the tax.

**Mr. Rodriguez:** But the way the Ontario tax is he should, by all processes, be collecting the 8%.

**Mr. Beattie:** Yes, it is collected. In that respect it is a level playing field. The ORST is collected at every point of sale.

• 1620

**Mr. Rodriguez:** So you have a federal. . .

**Mr. Beattie:** The Ontario government does very, very well every time a car is sold. It can start off as a brand new car, but if it is sold five times, the amount of revenue they derive from it is fantastic.

**Mr. Rodriguez:** But that also applies to the curb-sider, does it not?

**Mr. Beattie:** Yes, all sales.

**Mr. Rodriguez:** But in this particular instance, under the GST the curb-sider is exempt; he does not have to collect. There is no onus put on him to collect the 7%.

**Mr. Beattie:** No. He is looked upon as a private individual.

**Mr. Rodriguez:** How about the inventory on the lot, cars that are sitting on the lot? The government is going to give an inventory rebate, and those used cars have FST buried in them, as you pointed out. Are the used car dealers going to get an inventory rebate on the FST on those cars on the lot?

**Mr. Beattie:** They are going to get what we classify as half a loaf, if you will. We asked for comparable treatment of those vehicles that were in inventory to those that would be purchased under GST rules in 1991; in other words, where the notional input tax credit would flow to the dealer when he purchases Mrs. Jones' car, in order that it not slow up the purchases by dealers of consumers' cars in the latter quarter of this year, and also to ensure that the car in his inventory has the same value as one he would then be able to buy in 1991. Otherwise, we had a grave concern for this last four months of 1990.

**Mr. Rodriguez:** So what are they giving you?

**Mr. Beattie:** Under the changes, they gave us a 7% notional input tax credit on 50% of the dealer's inventory. So to that extent at least we do not believe the dealers will be as likely to try to run their inventories down to zero.

**Mr. Rodriguez:** If I went to your used car lot I should see an immediate drop in the price. The price on that car should be down, because the government is giving you back money that is in the car.

**Mr. Beattie:** Going into 1991 there will certainly be that margin, no question about it. You have to recognize, though, that the amount in there is infinitesimal.

[Translation]

**M. Calvin:** C'est possible. Il peut établir un contrat de vente pour un montant moindre que le prix de vente réel pour que le client puisse économiser sur la taxe.

**M. Rodriguez:** Cependant, d'après la façon dont la taxe de l'Ontario fonctionne, il doit néanmoins percevoir les 8 p. 100.

**M. Beattie:** Oui, c'est ce qu'il doit faire. Cela donne des chances égales à tout le monde. La taxe de vente au détail de l'Ontario est perçue sur chaque vente.

**M. Rodriguez:** Il y a donc une taxe fédérale. . .

**M. Beattie:** Le gouvernement de l'Ontario fait de très bonnes affaires chaque fois qu'une automobile est vendue. L'automobile peut être neuve au départ, mais si elle est vendue cinq fois, les recettes produites sont énormes.

**M. Rodriguez:** Cela s'applique aussi aux vendeurs non autorisés, n'est-ce pas?

**M. Beattie:** Oui, à toutes les ventes.

**M. Rodriguez:** Mais dans ce cas-ci, le vendeur non autorisé serait exonéré de la TPS et n'aurait pas besoin de la percevoir. Il n'est pas obligé de percevoir les 7 p. 100.

**M. Beattie:** Non parce qu'il est considéré comme un particulier.

**M. Rodriguez:** Que dire de l'inventaire, des automobiles dans le parc du vendeur? Le gouvernement va accorder une remise sur l'inventaire et les automobiles usagées du parc ont déjà été visées par la TVF, comme vous l'avez dit. Les vendeurs d'automobiles usagées vont-ils obtenir une remise sur l'inventaire pour la TVF sur ces automobiles?

**M. Beattie:** Ils obtiendront ce que nous considérons comme une demie remise. Nous avons demandé que les véhicules en inventaire soient traités de la même façon que les automobiles achetées en 1991 selon les règles applicables à la TPS; autrement dit, le vendeur obtiendrait le crédit d'impôt fictif sur les intrants en achetant l'automobile de M<sup>me</sup> Untel pour ne pas retarder les achats par les vendeurs pendant le dernier trimestre de cette année et aussi pour garantir que l'automobile déjà achetée aura la même valeur que celle qu'il pourrait acheter en 1991. Sinon nous serions très inquiets de ce qui se passerait pendant les quatre derniers mois de 1990.

**M. Rodriguez:** Et qu'est-ce que vous obtenez?

**M. Beattie:** Le gouvernement nous a donné un crédit d'impôt fictif sur les intrants de 7 p. 100 sur 50 p. 100 de l'inventaire des vendeurs. À cause de cela, les vendeurs ne seront pas aussi tentés de se débarrasser entièrement de leur inventaire.

**M. Rodriguez:** Si j'allais à votre parc d'automobiles usagées, je devrais constater une baisse immédiate dans les prix. Le prix des automobiles devrait baisser parce que le gouvernement vous remboursera de l'argent sur les automobiles dans votre inventaire.

**M. Beattie:** Et il y aura certainement un écart jusqu'en 1991. Par ailleurs, le montant est vraiment minime.



[Texte]

**Mr. Rodriguez:** Give me an example.

**Mr. Beattie:** The average vehicle cost is \$4,500, so you are looking at \$280, and half of that is \$140. It is something in that ballpark. They are not big dollars. Nonetheless, they do psychologically help the dealer to recognize that he is not going to penalize himself by buying inventory in the fall, and that is good for our industry.

**Mr. Taylor (The Battlefords-Meadow Lake):** Again, I would just like to expand on the inventory a little bit. Your dealers purchase cars in a couple of ways, do they not? They purchase cars in trade when a car goes off the lot. They purchase cars off the street, and they also purchase cars from other dealers. Are there other ways in which you purchase inventory?

**Mr. Beattie:** Yes, there are, and maybe I can just help you on that. There are a couple of very large ways. One is through what we would classically call the inventory redistribution method, which is the auction system throughout Canada, the moving of vehicles from area to area as there is demand. The other is the very, very large business sector community, the leasing companies, the daily rental companies, the manufacturing firms that own their own vehicles, the municipalities. There are a host of them, all of whom are of course registrants.

**Mr. Taylor:** In all of those areas, are the purchases your dealers make taxable? Do they have to pay 7% on their purchases even when they take in a trade or a local purchase?

**Mr. Beattie:** No. In fact, when it is from someone other than a registrant, they receive the notional input tax credit. So a vehicle that they take in on trade or purchase from Mrs. Jones for \$10,000 effectively costs them \$9,354, I think it is, or something of that sort. In other words, it is 7 over 107, a reduction, to take out what is deemed to be the GST in there. To that extent, in answer to your earlier question, those vehicles should in fact come down in price. There is no question about it.

• 1625

But the offset to that is all of the other vehicles that are purchased from registrants, and these are comparable vehicles. You are going to get a balancing of the two, and because more of them come from registrants than non-registrants, we do not believe we are going to see the savings in the early going.

**Mr. Rodriguez:** You just lost 140 bucks, man.

**Mr. Beattie:** Well, you should have gotten it yesterday.

**Mr. Taylor:** There is the other point. Are you advising people who have to buy a car in the next year to do so before January 1, 1991?

**An hon. member:** Careful now, we have the advertisers here!

**Mr. Beattie:** No, we are not advising anyone to buy anything, because it is not our function as an association to talk directly to consumers with regard to purchasing or not purchasing. As to whether or not an individual should

[Traduction]

**M. Rodriguez:** Donnez-moi un exemple.

**M. Beattie:** Le véhicule moyen coûte 4,500\$, ce qui veut dire 280\$, dont la moitié donne 140\$. Le montant serait quelque chose de semblable. Ce n'est donc pas beaucoup d'argent. Néanmoins, cela aidera psychologiquement le vendeur à reconnaître qu'il ne sera pas pénalisé s'il achète des automobiles l'automne prochain et c'est une bonne chose pour notre industrie.

**M. Taylor (The Battlefords-Meadow Lake):** Je voudrais examiner davantage la question de l'inventaire. Les vendeurs autorisés achètent des automobiles de diverses façons, n'est-ce pas? Ils acceptent des autos en échange lorsqu'une de leur automobile est vendue. Ils achètent aussi des autos à des particuliers et à d'autres vendeurs. Y a-t-il d'autres façon d'acheter?

**M. Beattie:** Oui, il y en a de très importantes. Permettez-moi de vous expliquer. Il y a par exemple ce que nous appelons d'habitude la méthode de redistribution de l'inventaire, c'est-à-dire le système de ventes aux enchères qui consiste à vendre des véhicules d'une région à l'autre au Canada selon la demande. Il y a aussi le secteur très commercial qui est extrêmement important, soit les entreprises de location-bail, les entreprises de location, les industries de fabrication qui ont leurs propres véhicules et les municipalités. Tous ces secteurs sont des vendeurs autorisés, bien sûr.

**M. Taylor:** Est-ce que les achats de vos vendeurs sont imposables pour toutes ces catégories? Doivent-ils payer 7 p. 100 sur leurs achats même lorsqu'ils acceptent un autre véhicule en échange ou que l'achat est fait localement?

**M. Beattie:** Non. En réalité, lorsqu'ils achètent de quelqu'un d'autre qu'un vendeur autorisé, ils reçoivent le crédit d'impôt fictif sur les intrants. Ainsi, un véhicule qu'ils acceptent en échange ou qu'ils achètent de M<sup>me</sup> Jones pour 10,000\$ leur coûte en réalité 9,354\$, je pense, ou quelque chose du genre. Autrement dit, il s'agit de 7 sur 107, ou d'une réduction correspondant au montant prévu de la TPS. À ce moment-là, pour répondre à votre première question, le prix de ces véhicules devrait baisser. Cela ne fait aucun doute.

Par ailleurs, il y a aussi tous les autres véhicules achetés à d'autres vendeurs autorisés, qui sont des véhicules comparables. Les deux vont s'équilibrer et parce que plus de véhicules sont achetés à des vendeurs enregistrés qu'à des particuliers, nous ne pensons pas qu'il y aura vraiment des économies au départ.

**M. Rodriguez:** Vous venez de perdre 140\$.

**M. Beattie:** Eh bien, vous auriez dû acheter hier.

**M. Taylor:** Il y a autre chose. Est-ce que vous conseillez aux gens qui doivent acheter une automobile d'ici un an de le faire avant le 1<sup>er</sup> janvier 1991?

**Une voix:** Attention, les agents de publicité sont ici!

**M. Beattie:** Non, nous ne conseillons rien à personne parce que ce n'est pas le rôle de notre association de dire directement aux consommateurs d'acheter ou non. Qu'un particulier achète une automobile ou non, le montant que

*[Text]*

purchase a car, the dollar amount that we are looking at is probably pretty marginal. The \$140, for example, is not likely a dollar amount that is going to make a decision on the part of the consumer, whether they buy or they do not buy. What likely will make the decision is whether their other car is starting or not.

By and large, they buy to replace. There is not going to be that large of a price difference in 1991 versus 1990 to move them effectively one way or the other. In new cars, perhaps. That is a different story.

**Mr. Taylor:** I got the impression when you started to talk to us today that you said the GST will increase the price of used vehicles, particularly late model vehicles, and so it would seem to me, if that is the case and I want to save some money as a consumer, I had better buy before the GST comes in.

**Mr. Beattie:** To that extent you might be better off to do so. On the other hand, you have all of the other factors you will want to look at too—one being, is now the time to trade your car? It may or may not be. If it is a car that is giving you good service, you may not want to do it. There may be high interest rates. There are so many factors that come into whether one should buy a car now, or six months from now, or a year from now. I do not think that one item is going to make that kind of difference.

**Mr. Taylor:** What makes the difference between me as a consumer buying from you as a dealer or buying off the curb is the fact that as a dealer I know who you are. I know you have been there for a while. I know that you are accountable to your community. I also know that you may be servicing or cleaning that vehicle before it comes to me. Now, are you paying tax as a dealer on this servicing and cleaning of that vehicle prior to the sale? Are you getting input credits on that kind of additional service, or is your dealer cost administratively greater, and you may also have to include those extra costs in the ticket price of the vehicle you are selling?

**Mr. Beattie:** By and large I cannot think of too many items that will not attract GST such as the clean-up of a car, restoration, replacement of parts and the like of that, and as they attract GST then there would be the credit as the offset, if that is what you are referring to. So as a net cost increase it should not increase the cost of the car by refurbishing it, if that was your question.

**Mr. Taylor:** You had talked about Ontario where they will collect tax on a car five, six times, or however long a car will last. In Saskatchewan, as you are aware, where we do not salt the roads, cars last a lot longer, and it is not unusual for a 1950s or 1960s car to be in its fifth, sixth, seventh, eighth owner, still on the road in Saskatchewan.

The Saskatchewan Conservative government a couple of years ago tried to do the same thing as they have done in Ontario—impose a used car tax. The dealers screamed like crazy. The consumers screamed like crazy, and a year and a bit after introduction, the provincial government removed the tax.

*[Translation]*

cela représente est probablement minime. Ce n'est sans doute pas un montant comme 140\$ qui décidera un consommateur d'acheter ou non. Sa décision dépendra probablement du fait que son autre automobile démarre ou non.

Dans l'ensemble, les consommateurs achètent pour remplacer un autre véhicule. Il n'y aura pas un assez grand écart entre les prix de 1991 et ceux de 1990 pour influencer vraiment sur leur décision, sauf peut-être pour les automobiles neuves. C'est autre chose.

**M. Taylor:** Quand vous avez commencé à nous parler aujourd'hui, j'ai eu l'impression que, selon vous, la TPS ferait monter le prix des véhicules usagés, surtout les modèles récents. Dans ce cas, il me semble que si je voulais économiser de l'argent comme consommateur, je ferais mieux d'acheter avant l'entrée en vigueur de la TPS.

**M. Beattie:** À ce moment-là, ce serait peut-être préférable pour vous. D'autre part, il faut tenir compte de tous les facteurs. Par exemple, est-ce vraiment le bon temps de vous débarrasser de votre vieille automobile? Ce ne l'est peut-être pas. Si votre automobile fonctionne bien, vous ne voudrez peut-être pas vous en débarrasser. Il y a aussi les taux d'intérêt élevés. Il y a toutes sortes de facteurs qui entrent en jeu lorsqu'on se demande si l'on doit acheter une automobile maintenant, dans six mois ou dans un an. Je ne pense pas que la TPS fasse autant de différence que cela.

**M. Taylor:** Ce qui m'inciterait à titre de consommateur à acheter d'un vendeur comme vous plutôt que d'un vendeur non autorisé, c'est que je sais quelle est votre réputation. Je sais que vous êtes en affaires depuis quelque temps. Je sais que vous êtes comptable à votre localité. Je sais aussi que vous feriez probablement une mise au point et que vous nettoieriez le véhicule avant de me le vendre. À titre de vendeur autorisé, est-ce que vous payez de la taxe sur la mise au point et le nettoyage du véhicule avant la vente? Recevez-vous un crédit sur les intrants pour ces services supplémentaires ou est-ce que vos frais administratifs sont plus élevés et devriez-vous en tenir compte dans le prix de vente de vos véhicules?

**M. Beattie:** Dans l'ensemble, il n'y a pas tellement de choses qui ne seront pas visées par la TPS, notamment le nettoyage, la réparation, le remplacement de pièces, et ainsi de suite et cela donnera un crédit d'impôt en contrepartie si c'est bien de cela que vous voulez parler. Le fait de remettre une automobile à neuf ne devrait pas augmenter le coût net si c'est ce que vous vouliez savoir.

**M. Taylor:** Vous avez dit qu'en Ontario, on percevait la taxe de vente sur une automobile cinq ou six fois, tant que l'automobile pouvait être revendue. En Saskatchewan, comme vous le savez, où l'on ne met pas de sel sur les routes, les automobiles durent beaucoup plus longtemps et ce n'est pas inusité qu'une automobile des années 50 ou 60 ait été vendue cinq, six, sept ou huit fois et fonctionne encore.

Il y a quelques années, le gouvernement conservateur de la Saskatchewan avait essayé de faire ce que l'on fait en Ontario et de percevoir une taxe sur les automobiles usagées. Cela avait soulevé tout un tollé chez les vendeurs et les consommateurs et, un peu plus d'un an après l'avoir instaurée, le gouvernement provincial avait supprimé la taxe.



*[Texte]*

Would you suggest that the federal government should be considering the same thing, that the tax on used vehicles, whether it is this way or not, is indeed unfair and should not exist?

**Mr. Beattie:** We think it is unfair and should not exist as it relates to just our segment of the industry and not taxing the private curb-sided vehicle, therefore putting in less of an even playing field. The one advantage in GST, in contrast with the ORST, and I think probably most provincial sales taxes, is that it does not hit the sale each time. The tax amount, as long as it is a non-registrant's vehicle, is only going to be on the marginal gross that is made by each of the participants in the transaction. Even on a \$10,000 vehicle that may only work out to an extra \$70 in the transaction, whereas in ORST, on the retail sales tax, it is the full impact. It is on the total value of the vehicle and that is terribly meaningful.

• 1630

**Mr. Rodriguez:** Just think of the ORST being put on top of 7%, then you get the 8% on top of that.

**Mr. Beattie:** I thought, frankly, that our provincial government was probably not going to do that. I thought they would take the GST off and put their 8% on the lower of the two amounts, but I gather they are not going to do that.

**Mr. Taylor:** I realize that you are the Ontario association, but do the other provinces also tax used cars? The Saskatchewan experience is my closest to this, but there is no used car tax in Saskatchewan right now, no retail tax on a used car.

**Mr. Calvin:** Or Alberta.

**Mr. Taylor:** Or trucks.

**Mr. Beattie:** They are the only two, I think, are they not?

**Mr. Calvin:** Yes, Alberta as well as Saskatchewan.

**Mr. Beattie:** I believe all of the rest have a sales tax. Newfoundland I think has 12% on cars. I do not think it matters what the commodity is, as it does not in Ontario. That is why in Ontario it is not a car tax per se. It is just a consumption tax.

**Mr. Taylor:** Across the board. Thank you very much.

**Mrs. Feltham (Wild Rose):** Would you know what percentage of the cars that are sold in Canada would be sold by strictly used car dealers?

**Mr. Beattie:** There is not really any such thing as a strictly used car dealer. There is only one class of dealer and that is a registered motor vehicle dealer in each of the provinces, and these dealers may or may not sell new and

*[Traduction]*

Pensez-vous que le gouvernement fédéral devrait adopter la même philosophie et considérer la taxe sur les véhicules usagés, que ce soit celle-ci ou une autre, est effectivement injuste et ne devrait pas être perçue?

**M. Beattie:** Selon nous, une telle taxe est injuste et ne devrait pas être perçue uniquement sur les automobiles vendues par notre secteur de l'industrie si elle ne s'applique pas aux véhicules vendus par des particuliers ou des vendeurs non autorisés parce que les chances ne sont pas égales pour tout le monde. Le seul avantage de la TPS par rapport à la taxe sur les ventes de détail de l'Ontario et probablement sur la plupart des taxes de vente provinciales, c'est qu'elle ne s'applique pas chaque fois à la vente. Tant que le véhicule appartient à quelqu'un qui n'est pas un vendeur autorisé, le montant de la taxe ne s'appliquera qu'au bénéfice marginal brut réalisé par chacun des participants à la vente. Même pour un véhicule de 10,000\$, cela pourrait représenter seulement 70\$ de plus dans la transaction, alors que la taxe sur les ventes au détail de l'Ontario s'applique au plein montant du prix. Elle s'applique à la valeur totale du véhicule et c'est extrêmement important.

**M. Rodriguez:** Si, en outre, la taxe sur les ventes au détail de l'Ontario s'applique en plus des 7 p. 100, cela veut dire 8 p. 100 de plus.

**M. Beattie:** Je dois dire que je ne pensais pas que notre gouvernement provincial ferait une telle chose. Je pensais qu'il soustrairait le montant de la TPS et qu'il appliquerait la taxe de 8 p. 100 sur le plus faible des deux montants, mais, si j'ai bien compris, ce n'est pas ce qu'il compte faire.

**M. Taylor:** Je sais que votre association représente les vendeurs de l'Ontario, mais les autres provinces perçoivent-elles aussi des taxes sur les automobiles usagées? Je sais seulement ce qui se passe en Saskatchewan, où l'on n'impose pas de taxe au détail sur les automobiles usagées.

**M. Calvin:** En Alberta non plus.

**M. Taylor:** Ni sur les camions.

**M. Beattie:** Ce sont les deux seules provinces où il n'y a pas de taxe, n'est-ce pas?

**M. Calvin:** Oui. Il n'y en a pas ni en Alberta ni en Saskatchewan.

**M. Beattie:** Je pense qu'il y a une taxe de vente dans toutes les autres provinces. Si je ne m'abuse, Terre-Neuve perçoit 12 p. 100 sur les automobiles. La taxe est la même, peu importe l'article à acheter, tout comme en Ontario. Il n'y a pas vraiment une taxe sur les automobiles en Ontario. C'est simplement une taxe à la consommation.

**M. Taylor:** C'est une taxe générale. Merci beaucoup.

**Mme Feltham (Wild Rose):** Savez-vous quel pourcentage des automobiles vendues au Canada sont vendues par des gens qui vendent uniquement des automobiles usagées?

**M. Beattie:** Il n'y a pas vraiment de gens qui vendent uniquement des automobiles usagées. Il y a seulement une catégorie de vendeurs, soit les vendeurs autorisés de véhicules moteurs dans chacune des provinces et ces vendeurs peuvent



[Text]

used cars. For example, in our association of almost 2,200 members, we have approximately 650 franchised dealers—your GM, Ford, Chrysler, Toyota, etc. But they all engage in the sale of used cars.

On a national scale our sales level is approximately 25% to 26% of the total number of vehicles sold, roughly a quarter, 75% being private.

**Mrs. Feltham:** Any time I have had to trade in a car and buy a new car, the answer I generally get is, all right, I will give you a couple of thousand for the car because that is all I am going to get for it. Generally you are not making a profit on the used car, because you are going to give the same amount for that car as you think you will get. Do you think the effect will be found on the used car?

**Mr. Beattie:** I think I know where you are coming from. When you trade your vehicle in on a new vehicle, oftentimes the dealer to whom you are trading it may not wish to sell your car in his used car section of his operation. That may be because of the make of the model of the vehicle or maybe the age of the vehicle or the odometer reading, whatever the case might be.

**Mr. Calvin:** Or he could have that model in stock.

**Mr. Beattie:** Or he may have more of that same model in stock, so he would wholesale the vehicle. So if he said that he would give you \$2,000 or \$4,000 or \$6,000 for the car, then he is not going to be selling it for a profit. This is a regular business transaction that happens every day. You would take your car in. He would phone the wholesaler, get a price from the wholesaler of \$4,000 on your car. He would give you \$4,000 and he would immediately sell it to the wholesaler for that price.

**Mrs. Feltham:** I do not know where your major concern is unless they are strictly selling used cars and nothing else. If they are involved in a new car/used car business, then I do not see that there can be that much concern.

• 1635

**Mr. Beattie:** Are you referring to whether or not a dealer should make a profit or look to a profit on selling a used vehicle?

**Mrs. Feltham:** Will not the profit be on the new car you are selling?

**Mr. Beattie:** A new car dealer, for example, would look to make a profit on both of the products. He is not in the business of giving the other one away. The only time he would do that is if he is not going to sell it in a commercial way to a consumer. In other words, if he is going to wholesale it and sell it to another dealer, he sells it "as is", or with no warranties or guarantees. It leaves his lot and it is gone; it is history.

When he sells to a consumer, he has all the requirements of the various sales of goods acts, and, hopefully, his own good business practices in terms of warranty, guarantee, and the like. So he is certainly going to look to make a profit on that sale, I would hope.

[Translation]

vendre des automobiles neuves et usagées. Par exemple, notre association de près de 2,200 membres comprend environ 650 concessionnaires GM, Ford, Chrysler, Toyota, et ainsi de suite. Tous ces concessionnaires vendent aussi des automobiles usagées.

À l'échelon national, nous vendons à peu près 25 ou 26 p. 100 du nombre total de véhicules vendus, soit le quart, et les autres 75 p. 100 sont des ventes privées.

**Mme Feltham:** Chaque fois que j'ai cédé une automobile à l'achat d'une nouvelle, le vendeur m'a dit, très bien, je vous donnerai quelques milliers de dollars pour votre automobile parce que je ne pourrai pas en tirer davantage. Généralement, vous ne faites pas de bénéfice sur l'automobile usagée parce que vous l'achetez pour le même montant que ce que vous pensez en obtenir. Pensez-vous que les conséquences se font sentir sur l'automobile usagée?

**M. Beattie:** Je pense que je sais où vous voulez en venir. Lorsque vous cédez votre vieille automobile à l'achat d'une neuve, il arrive souvent que le vendeur qui prend votre auto en échange ne souhaite pas la vendre lui-même. Cela peut dépendre de la marque de votre automobile, de son âge ou de son kilométrage.

**M. Calvin:** Ou bien il peut avoir déjà une automobile du même modèle en stock.

**M. Beattie:** Ou bien il peut avoir déjà des automobiles du même modèle en stock, et à ce moment-là, il la vend en gros. S'il vous dit qu'il vous donnera 2,000\$, 4,000\$ ou 6,000\$ pour l'automobile, il ne la vendra pas à profit. Ce genre de chose arrive tous les jours. Vous montrez votre automobile au concessionnaire, qui téléphone au grossiste et obtient un prix de 4,000\$ pour votre automobile. Le concessionnaire vous donne 4,000\$ et revend immédiatement l'automobile au grossiste pour le même prix.

**Mme Feltham:** Je ne vois pas ce qui vous inquiète tellement, sauf pour ceux qui vendent uniquement des automobiles usagées et rien d'autre. S'il s'agit d'un concessionnaire qui vend aussi des automobiles usagées, je ne pense pas que cela pose tellement de problèmes.

**M. Beattie:** Voulez-vous savoir si le vendeur doit essayer de faire des bénéfices lorsqu'il vend une automobile usagée?

**Mme Feltham:** Est-ce que vos bénéfices ne viennent pas de l'automobile neuve que vous vendez en même temps?

**M. Beattie:** Un vendeur d'automobiles neuves essaie de réaliser des bénéfices sur les deux produits. Il ne veut pas céder l'automobile usagée sans réaliser de bénéfices. Ce n'est pas la même chose s'il vend l'automobile usagée à un consommateur. Autrement dit, s'il la vend en gros à un autre vendeur, il la vend telle quelle, sans garantie. L'automobile quitte son parc et il ne la voit plus jamais.

S'il la vend à un consommateur, il doit respecter toutes les lois sur les ventes des produits, tenir compte de ses propres pratiques commerciales relativement aux garanties, et ainsi de suite. Il veut donc à ce moment-là réaliser un bénéfice en vendant l'automobile.

[Texte]

**Mrs. Feltham:** When he has to pay tax, I would question that if you are doing a double transaction. . . If you are selling a new car and you are taking in trade a used car, you will take in trade that used car and your profit is going to be on the new one.

**Mr. Beattie:** Yes.

**Mrs. Feltham:** So you will take the used car in at the price you think you are going to sell it. I cannot understand a businessman who would on a used car give more than he will get in, especially if he is paying the GST.

**Mr. Beattie:** The value the dealer would give you on your trade would generally be the wholesale value of the vehicle, not the dollar value that he will in turn sell it to Tom Smith for. If it is worth, let us say, \$4,500, which is our industry average for a used vehicle, and he allowed you that amount, that would be the wholesale value. He would then take that car into his inventory at \$4,500. He would refurbish the vehicle. He would make it up to safety standard certificate levels in the province of Ontario. He might go through a cosmetic aspect of it as well; he may do some repainting and the like. Generally, that vehicle will then ultimately retail at \$6,000. The normal upgrade cost is, on average, about \$600, so he is going to have to make a profit when he sells that vehicle because he is going to put cost into it.

**Mrs. Feltham:** But will the cost he puts into that not be a cost that you will be able to use to get a credit on GST?

**Mr. Beattie:** We will be able to get a credit on the GST on all those costs we have. That will not be a problem to us, nor will any consumer's car be a problem to us in that regard. If all vehicles received a notional input tax credit in the hands of dealers, we would not have a problem of that nature.

**Mrs. Feltham:** So your concern is that it will be the private individual who will sell the car, and also what you call curb-side.

**Mr. Beattie:** Well, that is on the selling side, but our other real concern is the fact that on a very large proportion of the vehicles there is no credit. There is no notional input tax credit because the vehicles are owned by registrants, other businesses—leasing companies, daily rental companies, corporations, sales vehicles, and that kind of thing. None of those attract the notional input tax credit.

**Mrs. Feltham:** You also mentioned a concern about bringing in cars from the United States. Once the FST is taken off, or the MST, vehicles should be cheaper here. Why would we see more coming in from the United States than we do now?

**Mr. Beattie:** Currently any vehicle that comes in from the United States as a used vehicle attracts the 13.5% federal sales tax. So on January 1, 1991, that FST will be removed immediately. Everyone will then have to pay GST on the importation of it, but there will still be a reduction in the cost of bringing in an American product, 6.5% lower than any product in Canada, because we are talking about used goods. If it were a new product, that would be different, that would meet your scenario. But our tax has already been paid.

[Traduction]

**Mme Feltham:** S'il doit payer la taxe, s'il procède à une double transaction. . . si vous vendez une nouvelle auto et que vous prenez une automobile usagée en échange, vous réaliserez vos bénéfices sur la vente de l'auto neuve.

**M. Beattie:** Oui.

**Mme Feltham:** Vous achèterez donc l'automobile usagée au prix que vous pensez pouvoir la revendre. Je ne comprends pas qu'un homme d'affaires achète une automobile usagée à un prix plus élevé qu'il ne peut en tirer, surtout s'il doit payer la TPS.

**M. Beattie:** Le montant que le vendeur accepte de vous donner en échange de votre vieille automobile est d'habitude la valeur de gros du véhicule et non le montant qu'il la vendra à quelqu'un d'autre. Si l'automobile vaut, disons, 4,500 dollars, ce qui est le prix moyen dans l'industrie pour une véhicule usagé, et que le vendeur déduit ce montant du prix de l'auto neuve, il s'agit de la valeur de gros. À ce moment-là, il inscrit l'automobile dans son inventaire au prix de 4,500 dollars. Il la remet à neuf. Il s'assure qu'elle est conforme aux normes de sécurité de l'Ontario. Il se peut aussi qu'il fasse quelques travaux cosmétiques, par exemple, qu'il la repeigne. Généralement, il vendra un tel véhicule au détail 6,000 dollars. Le coût de la remise à neuf est de 600 dollars en moyenne, ce qui veut dire que le vendeur réalise des bénéfices lorsqu'il vend le véhicule parce qu'il y a investi quelque chose.

**Mme Feltham:** Mais ne pourrez-vous pas réclamer ce coût pour obtenir un crédit sur la TPS?

**M. Beattie:** Nous pourrions obtenir un crédit sur la TPS pour tous nos coûts. Cela ne nous posera pas de problème et les automobiles que nous achetons des consommateurs ne nous poseront pas non plus de problème de ce point de vue. Si les vendeurs obtenaient un crédit d'impôt fictif sur les intrants pour tous les véhicules, il n'y aurait pas de problème de ce genre.

**Mme Feltham:** Donc, ce qui vous inquiète, ce sont les ventes par des particuliers et par des vendeurs non autorisés.

**M. Beattie:** C'est ce qui nous inquiète du point de vue de la vente, mais ce qui nous inquiète beaucoup aussi, c'est qu'il n'y aura pas de crédit d'impôt pour une très grande partie des ventes. Il n'y aura pas de crédit d'impôt fictif pour les intrants parce que les véhicules appartiennent à des vendeurs autorisés, comme des entreprises de location-bail, des entreprises de location, des sociétés, des commerces et ainsi de suite. Il n'y aura pas de crédit d'impôt pour ces véhicules.

**Mme Feltham:** Vous avez aussi parlé des automobiles en provenance des États-Unis. Une fois que la TVF ou TFV sera supprimée, les véhicules devraient coûter moins cher au Canada. Pourquoi ferait-on venir davantage de véhicules des États-Unis qu'à l'heure actuelle?

**M. Beattie:** Pour l'instant, la taxe fédérale de vente de 13,5 p. 100 s'applique à tout véhicule usagé en provenance des États-Unis. Cette taxe cessera de s'appliquer à compter du 1<sup>er</sup> janvier 1991. À ce moment-là, tout le monde devra payer la TPS au moment de l'importation du véhicule, mais cela coûtera 6,5 p. 100 de moins d'importer un produit américain que d'acheter un produit au Canada parce qu'il s'agit d'automobile usagée. Ce serait différent si c'était un nouveau véhicule, mais la taxe a déjà été payée au Canada.



[Text]

**Mr. Fontana:** Since we do not have much time, I just wanted again to re-emphasize the notional tax credit not being available on at least two-thirds of the vehicles—

**Mr. Beattie:** One-third of the vehicles.

**Mr. Fontana:** —oh, one-third of the vehicles—that either belong to other businesses or registrants, and those could be other than passenger cars. So it is pick-ups and so on.

**Mr. Beattie:** Passenger cars as well. All leased vehicles, all daily rental vehicles.

• 1640

**Mr. Fontana:** So when you bring those in you cannot have a notional credit on them.

**Mr. Beattie:** No.

**Mr. Fontana:** It is only the personal vehicles.

**Mr. Beattie:** Yes.

**Mr. Fontana:** And that accounts for how much of the business total?

**Mr. Beattie:** It accounts for two-thirds of the total volume of business, but in terms of late model vehicles, a little less than one-half.

**Mr. Fontana:** So not only do you have an unfair playing field because you have a segment of society... either the one that is going to sell it on the curb—say, 20 or 30 vehicles a year—or the individual who wants to sell his car in his driveway, which probably represents 75% of all transactions. At the same time one-third of the vehicles belong to registrants so you are not going to have the notional tax credit.

The bottom line is that the consumer ends up paying more.

**Mr. Beattie:** Yes, we believe that will be the net effect in the early going.

**The Acting Chairman (Mr. Cole):** Thank you, gentlemen. We will suspend the session until the vote is over. We will go on with our next witnesses after the vote.

• 1642

[Translation]

**M. Fontana:** Puisqu'il ne nous reste pas tellement de temps, je voudrais simplement répéter que le crédit d'impôt fictif ne s'appliquera pas au deux tiers des véhicules, au moins.

**M Beattie:** Au tiers des véhicules.

**M. Fontana:** ...au tiers des véhicules qui appartiennent soit à d'autres entreprises ou vendeurs autorisés, et cela peut être autre chose que des automobiles. Il peut s'agir de camionnettes, et ainsi de suite.

**M. Beattie:** Il y a aussi les automobiles. Il y a tous les véhicules de location-bail et de location.

**M. Fontana:** Il n'y a donc pas de crédit d'impôt fictif sur les véhicules de ce genre.

**M. Beattie:** Non.

**M. Fontana:** Le crédit s'applique uniquement aux véhicules appartenant à des particuliers.

**M. Beattie:** Oui.

**M. Fontana:** Et cela représente quel pourcentage de vos ventes?

**M. Beattie:** Cela représente les deux tiers de notre chiffre d'affaires, mais c'est un peu moins de la moitié pour les véhicules de modèle récent.

**M. Fontana:** Ainsi, non seulement n'êtes-vous pas traités équitablement parce qu'un secteur de la société, c'est-à-dire les vendeurs non autorisés qui peuvent vendre 20 ou 30 véhicules par année ou les particuliers qui préfèrent vendre leur automobile eux-mêmes, représente probablement 75 p. 100 de toutes les transactions. D'autre part, le tiers des véhicules appartiennent à des vendeurs autorisés, ce qui veut dire que vous n'avez pas droit au crédit d'impôt fictif.

À la fin du compte, le consommateur doit donc payer davantage.

**M. Beattie:** En effet, ce sera la conséquence nette au départ.

**Le président suppléant (M. Cole):** Merci, messieurs. Nous suspendons la séance jusqu'à la fin du vote. Nous entendrons les prochains témoins une fois le vote terminé.

• 1707

**The Chairman:** Ladies and gentlemen, we will resume our session. Our next witness is Mr. Ken Battle, Director, National Council of Welfare. Welcome before the committee. I apologize that our schedule was interrupted by the vote in the House, but we have half an hour or so with you now. If you have a brief statement before we have questions, I invite you to make it at this time.

**Le président:** Mesdames et messieurs, nous reprenons la séance. Notre prochain témoin est M. Ken Battle, directeur du Conseil national du bien-être social. Soyez le bienvenu. Je m'excuse de ce que nous avons dû interrompre la séance pour le vote à la Chambre, mais il nous reste environ une demi-heure que nous pouvons vous consacrer. Si vous avez un bref exposé à nous présenter avant que nous passions aux questions, je vous invite à le faire.



[Texte]

**Mr. Ken Battle (Director, National Council of Welfare):** Thank you, Mr. Chairman. Since I have not appeared before this committee before, I should explain a bit about what my organization is. The National Council of Welfare is an advisory group to the Minister of National Health and Welfare. The council does research and publishes reports on poverty and social policy. The council has been in existence about 20 years.

In terms of the kind of work we have done, we have done a lot of work on the tax system over the years. A lot of that has been on income tax but recently, of course, with the coming of the goods and services tax, we turned our attention to that. I should explain that the approach we took to the GST is fairly focused, which is what we try to do in all of our work. We did not attempt to look at all aspects of the GST.

Given our mandate as an advisory group looking at the special needs of lower-income Canadians, what we did was to focus on the adequacy of the tax protection that the government has promised for the GST in the form of the refundable sales tax credit. All of the work that we have done on the GST has been very much concentrated on the proposed changes in the refundable sales tax credit to see whether it would provide adequate protection for poor Canadians.

To give you a couple of brief points—I will not go into it in great detail—there are two aspects of the tax credits, I guess a positive and a negative. The positive is that up until 1986, when the sales tax credit was first legislated—a very modest one at the time—there had been no protection against federal sales taxes for low-income Canadians. So in a sense it was a step forward in that at least the refundable credit established the principle of some tax protection for the poor.

On the other hand, one must recognize that it was very modest protection. The government never pretended that it was doing anything more than making sure that lower-income Canadians did not suffer any tax increases as a result of the ongoing increases in the FST which, as you know, has been going on each year in preparation for the GST. The sales tax credit is being increased incrementally, and under the GST there is a proposal to increase it quite a bit.

The analysis we have done has focused on the impact of the GST on people at different income levels and the adequacy of the sales tax credit. What we found, basically, was that the increases that have been proposed in the sales

[Traduction]

**M. Ken Battle (directeur, Conseil national du bien-être social):** Je vous remercie, monsieur le président. Étant donné que c'est la première fois que je comparais devant ce comité, je devrais vous décrire un peu l'organisme que je représente. Le Conseil national du bien-être social est un groupe consultatif auprès du ministre de la Santé Nationale et du Bien-Être Social. Le Conseil effectue des travaux de recherche et publie des rapports sur la pauvreté et la politique sociale. Il existe depuis une vingtaine d'années maintenant.

Beaucoup des travaux que nous avons effectués au fil des ans ont porté sur le régime fiscal. Nous nous sommes surtout intéressés à l'impôt sur le revenu, mais, ces derniers temps, nous avons été amenés à nous pencher sur la taxe sur les produits et services, qui doit entrer en vigueur prochainement. Il convient de signaler que l'étude que nous avons faite de la TPS était assez sélective, à l'instar de toutes nos autres études. Nous n'avons pas essayé d'examiner tous les aspects de la TPS.

Étant donné notre mandat en tant que groupe consultatif chargé d'examiner les besoins particuliers des Canadiens à faible revenu, nous avons cherché à déterminer si la protection fiscale promise par le gouvernement sous forme de crédit remboursable au titre de la taxe de vente était adéquate. Tout le travail que nous avons fait sur la TPS a porté essentiellement sur les changements qui seraient apportés au crédit remboursable au titre de la taxe de vente pour déterminer s'il assurait une protection adéquate aux Canadiens à faible revenu.

Si vous me permettez de vous signaler quelques points saillants de notre étude, que je n'ai pas l'intention de vous décrire en détails, les crédits d'impôt ont leur bon côté et leur mauvais côté en quelque sorte. Le bon côté, c'est que, avant 1986, date à laquelle le crédit au titre de la taxe de vente a premièrement été adopté—il s'agissait d'un crédit très modeste à l'époque—les Canadiens à faible revenu ne bénéficiaient d'aucune protection contre les taxes de vente fédérales. Dans ce sens-là, il s'agissait donc d'une amélioration, puisque le crédit remboursable avait à tout le moins le mérite d'établir le principe d'une protection fiscale quelconque pour les pauvres.

Par contre, il faut également reconnaître que la protection était très modeste. Le gouvernement n'a jamais prétendu faire autre chose que de s'assurer que les Canadiens à faible revenu n'aient pas à souffrir des augmentations de taxes résultant du relèvement annuel du taux de la TVF qui, comme vous le savez, devait préparer la voie à l'introduction de la TPS. Une augmentation supplémentaire du crédit au titre de la taxe de vente a été prévue en conséquence, et ce crédit est censé être relevé considérablement pour tenir compte de la TPS.

Dans notre étude, nous nous sommes penchés sur les conséquences de la TPS pour les particuliers à différents niveaux de revenu, afin de déterminer si le crédit prévu au titre de la taxe de vente était suffisant. Tout compte fait,

[Text]

tax credits initially—I emphasize the word “initially”, and I will come back to that—will ensure that lower-income Canadians by and large will not face the higher tax burden when the GST is first implemented. We are fairly confident, looking at the numbers, that indeed the increase in the sales tax credit is sufficient that initially lower-income families will not be worse off. Indeed, there were some improvements in the sales tax credit as between the 9% and the 7% proposals that ensured that families with kids in fact will be a little better off than they would have been initially without the increase in the sales tax credits.

However, we make a number of caveats to that. First, the sales tax credits under the GST do not remove the federal sales tax burden from poor people. There may be an impression that because those credits were in there it is making sure the poor do not pay. That is not the case whatsoever. Most low-income people will still bear some burden from the sales tax. The position my organization and some others in our field, the social policy community, have taken is that low-income Canadians should not be asked to bear a part of the sales tax burden. In that sense we did not think the sales tax credits go far enough.

But more important—and this is what I would like to bring to the committee's attention, because I think it does indirectly relate to your own work—that sales tax credit protection will not be adequate over time, because the sales tax credits and the income threshold they are paid to, which will be about \$24,800, will be only partially indexed, which is of course the same with child benefits and the same with the income tax system. Because of that the value of sales tax credits will weaken over time as a result of inflation and that threshold will reduce, which means fewer and fewer low-income Canadians will be eligible for the sales tax credit. What that translates into—and this is our major concern—is automatic sales tax increases for poor people. The only people in Canada who will be guaranteed GST tax increases will be the poor. That is laying aside the whole issue of whether the GST rate goes up in future, which is of course a concern of a lot of people.

That is really our chief concern. There are some other technical aspects of the tax credits that I will not go into in any great detail. The main one was that this threshold, the \$24,800 threshold, up to which the maximum credits will be

[Translation]

nous avons pu conclure que les majorations proposées du crédit au titre de la taxe de vente permettraient initialement—et j'insiste bien sur le mot «initialement», et je reviendrai là-dessus—de faire en sorte que, dans l'ensemble, les Canadiens à faible revenu n'auront pas à supporter le fardeau fiscal accru qu'entraînera la mise en oeuvre de la TPS. Nous sommes raisonnablement sûrs, d'après l'analyse que nous avons faite, que la majoration prévue du crédit au titre de la taxe de vente sera suffisante pour que les familles à faible revenu ne voient pas leur situation empirer initialement. En fait, certaines des améliorations prévues relativement au crédit au titre de la taxe de vente dans la deuxième version qui fixe le taux de la TPS à 7 p. 100, par rapport au taux de 9 p. 100 établi dans la première version, feront en sorte que la situation des familles avec des enfants sera un peu meilleure qu'elle ne l'aurait été initialement sans cette majoration des crédits au titre de la taxe de vente.

Cela dit, nous tenons cependant à faire un certain nombre de mises en garde. Premièrement, les crédits au titre de la taxe de vente prévus dans le régime de la TPS ne déchargent pas les pauvres du fardeau de la taxe de vente fédérale. On a peut-être l'impression que, par suite de ces crédits, les pauvres n'auront pas à payer la taxe de vente, ce qui n'est absolument pas le cas. La plupart des Canadiens à faible revenu continueront à devoir assumer une part du fardeau de la taxe de vente. Or, la position de notre organisme et des autres organismes qui oeuvrent dans le domaine de la politique sociale est que les Canadiens à faible revenu ne devraient pas être obligés d'assumer une part du fardeau de la taxe de vente. En ce sens-là, nous considérons que les crédits au titre de la taxe de vente ne vont pas assez loin.

Mais, de façon plus importante—et c'est ce que je tiens à signaler à l'intention du comité, car j'estime que cela est indirectement lié à votre travail—la protection accordée par le crédit au titre de la taxe de vente ne sera pas suffisante à la longue, puisque ces crédits et le seuil de revenu à partir duquel ils sont versés, qui sera d'environ 24,800\$, ne seront indexés que partiellement, tout comme ce sera la cas, bien sûr, pour les prestations aux enfants et le Régime d'impôt sur le revenu. Ainsi, la valeur des crédits au titre de la taxe de vente s'affaiblira avec le temps, en raison de l'inflation et du relèvement insuffisant du seuil de revenu, de sorte que de moins en moins de Canadiens à faible revenu auront droit au crédit au titre de la taxe de vente. Autrement dit—et c'est là notre principale préoccupation—les pauvres verront automatiquement leur fardeau fiscal augmenter en raison de la taxe de vente. Les seuls Canadiens qui seront assurés de voir leur fardeau fiscal augmenter par suite de la TPS seront les pauvres. Cette conséquence se produira indépendamment d'une éventuelle augmentation du taux de la TPS, ce qui ne manque pas d'inquiéter bien des gens.

C'est vraiment là notre principale préoccupation. Nous avons aussi des réserves au sujet des modalités d'application des crédits au titre de la taxe de vente que je ne vous décrirai pas en détail. Nous sommes notamment préoccupés par le



## [Texte]

paid is the same for families and the same for single people. What it means is that larger families could be substantially over the poverty line and not qualify for maximum credit, whereas single people who are substantially above the poverty line will get the maximum credit. We had proposed that the government look at the notion of varying the thresholds by family size in order to provide some equity there.

About the GST and its impact on prices and the role of the consumer price office, whatever it is called, our council did not look at that as an issue. In that sense I cannot offer you any particular advice.

In reviewing for my appearance, I had a look at the only source I saw that looked at this from an equity point of view. The Consumers' Association of Canada's brief last summer was modelling the effect of an 8% GST, which is not far off the 7% we ended up with. They were looking briefly at the issue of whether the government's assumption that there will be no price increases from the GST will be true or not. What they looked at was the impact that might have if there were price increases; in other words, if the savings from the switch-over from the FST to the GST were not fully passed along. Although their calculations obviously would not be on in terms of the new rate, they did find, of course, that lower-income consumers would be disproportionately affected if in fact there were price hikes resulting from the GST itself.

• 1715

If we couple that with the concerns I just mentioned about the structure of the sales tax credit itself not providing full and adequate protection over time, if there are price increases that are passed along, our concern would be that lower-income Canadians would be hurt. The size of the sales tax credit is predicated on assumptions about the relatively small impact of the GST on prices and it being a one-time effect. Obviously, if those assumptions are too heroic or if price increases result, our concern would be that this would have a regressive effect.

Apart from that, Mr. Chairman, there is not much more I can say. We have not looked at this issue in any detail and I do not have any particular expertise to offer on it. Our main concern is the structure of the sales tax credit itself. Thank you.

**The Chairman:** Do you expect that the government will increase this credit in the future to keep up with inflation?

**Mr. Battle:** Our fear is that it will be done, but on a sporadic basis. In other words, every two or three years one could imagine the scenario whereby the government says they are increasing the sales tax credit and the threshold, and in

## [Traduction]

fait que le seuil de revenus, fixé à 24,800\$, à partir duquel le crédit maximal sera versé est le même que pour les familles que pour les personnes seules. Cela voudrait dire que les familles nombreuses dont le revenu dépasserait largement le seuil de pauvreté n'auraient pas droit au crédit maximal, tandis que les personnes seules dont le revenu dépasserait largement le seuil de pauvreté y auraient droit. Nous avons recommandé au gouvernement d'examiner la possibilité de varier le seuil de revenu en fonction de la taille de la famille, afin d'assurer une certaine mesure d'équité.

Pour ce qui est de l'incidence de la TPS sur les prix et du rôle de l'Office des prix à la consommation, quel que soit le nom exact de cet organisme, c'est une question à laquelle notre conseil ne s'est pas arrêté. Aussi, je ne peux pas offrir de conseils particuliers à ce sujet.

En me préparant pour ma comparution devant le comité, j'ai consulté le seul document que je connaisse où cette question a été abordée du point de vue de l'équité. Dans le mémoire qu'elle a présenté l'été dernier, l'Association des consommateurs du Canada a cherché à déterminer l'effet d'une TPS de 8 p. 100, ce qui n'est pas très loin de la TPS de 7 p. 100 qui est maintenant proposée. Elle s'est arrêtée brièvement au bien-fondé de l'hypothèse du gouvernement selon laquelle la TPS ne ferait aucunement augmenter les prix. L'association a examiné l'incidence éventuelle de la TPS advenant une certaine augmentation des prix, c'est-à-dire, advenant que le plein montant des économies réalisées par suite du remplacement de la TVF par la TPS ne se répercute pas sur les prix. Même si, bien sûr, ces calculs ne tiennent pas compte du nouveau taux l'association est naturellement venue à la conclusion que les consommateurs à faible revenu seraient touchés de façon disproportionnée si la TPS se traduisait effectivement par une augmentation des prix.

Si l'on ajoute à cela les inquiétudes que je viens de décrire au sujet de la structure du crédit au titre de la taxe de vente, qui n'assurera pas une protection intégrale à long terme, nous craignons que les augmentations qui pourraient se répercuter sur les prix à la consommation auraient des conséquences néfastes pour les Canadiens à faible revenu. L'importance du crédit au titre de la taxe de vente a été établi en partant du principe que la TPS pourrait faire augmenter légèrement les prix au début, mais que son effet se résorberait par la suite. Or, si ces suppositions se révèlent trop optimistes ou que la TPS fasse augmenter les prix, nous craignons qu'il en résulte un effet régressif.

C'est à peu près tout ce que je peux dire sur le sujet, monsieur le président. Comme nous n'avons pas examiné cette question en détail, je n'ai pas de commentaires éclairés à vous offrir. C'est la structure du crédit au titre de la taxe de vente qui constitue notre principale préoccupation. Je vous remercie.

**Le président:** Croyez-vous que le gouvernement majorera le crédit à l'avenir pour tenir compte de l'inflation?

**M. Battle:** Nous craignons qu'il le fasse de façon sporadique. Autrement dit, tous les deux ou trois ans, le gouvernement pourrait annoncer qu'il augmente le crédit au titre de la taxe de vente ainsi que le seuil de revenu, mais le



[Text]

fact it will not be restored fully to its original level because of the impact of inflation on the value of the dollar. We have a concern from the point of view of whether that is understandable and visible to Canadians, because they will not understand, without doing the kind analysis we do, that \$24,800 three years from now is not the same as \$24,800 this year.

There is this scope for built-in tax increases. The same thing applies, by the way, to income tax brackets and credits, which are susceptible to exactly the same impact over time.

**The Chairman:** Thank you. The Minister of National Revenue is going to be in your chair in about 15 minutes, so you may want to stick around and get some of the answers—

**Mr. Battle:** Yes, maybe he will know.

**Mr. Boudria:** There are a couple of questions I would like to ask in reference to the goods and services tax, one dealing with the fact that the consumer at the lower end of the income scale is the most vulnerable. Whereas price differences offend just about anyone, if those price differences are to the consumer's disadvantage, if you are at the lower income, they do more than offend, they could actually—and they do, of course—place a certain product out of reach of the consumer who is affected.

You indicate in the document you have provided, which is your November 1989 brief:

The fatal flaw in the GST credit is its lack of full protection against inflation.

—and you referred to that in your presentation moments ago—

The failing means that the only Canadians who will face automatic sales tax increases are those less able to bear them, the poor.

In other word, whether or not the tax itself goes up afterwards, even if it stays at the same amount, any inflation that causes the consumer product to go up, and therefore the tax on the consumer product to go up, will not be reflected by an automatic adjustment in the sales tax credit.

Given that is the case, do you feel that government advertisement about the GST—and we just had the Canadian Advertising Foundation before us—which says that the GST protects modest-income families is true? In particular I refer to the following sentence, which says:

In fact, it will ensure

—and “it will” means the GST credit here—

that families earning less than \$30,000 per year will pay less federal sales tax than they do under the present system.

[Translation]

crédit se trouverait réduit par rapport à son niveau initial à cause de l'incidence de l'inflation sur la valeur du dollar. Nous craignons que cette conséquence échappe aux Canadiens, qu'ils n'en comprennent pas toute l'importance, car à moins de faire le genre d'analyses que nous faisons, ils ne se rendront pas compte qu'un revenu de 24,800\$ n'aura pas la même valeur dans trois ans qu'à l'heure actuelle.

La structure du crédit est telle que le fardeau fiscal pourrait augmenter automatiquement. Soit dit en passant, cela vaut également pour les tranches de revenu et les crédits aux fins de l'impôt, qui sont également susceptibles de produire le même effet avec le temps.

**Le président:** Je vous remercie. Le ministre du Revenu national occupera à son tour le fauteuil du témoin dans une quinzaine de minutes. Vous voudrez peut-être rester dans les parages pour obtenir certaines des réponses. . .

**M. Battle:** En effet, il saura peut-être quoi répondre.

**M. Boudria:** J'ai quelques questions à poser au sujet de la taxe sur les produits et services, notamment sur le fait que ce sont les consommateurs qui ont les revenus les moins élevés qui sont les plus vulnérables. De façon générale, les fluctuations de prix ont quelque chose de choquant, mais si ces fluctuations sont désavantageuses pour le consommateur et que celui-ci se trouve au bas de l'échelle des revenus, elles font plus que choquer, elles pourraient en fait—et c'est ce qui se produit effectivement—rendre un produit donné inabordable pour ce consommateur-là.

Dans le mémoire que vous nous avez remis et qui est en date de novembre 1989, vous dites:

L'inconvénient principal de la TPS est de ne pas protéger pleinement contre l'inflation. . .

. . . vous en avez aussi parlé dans l'exposé que vous venez de nous faire. . .

Les seuls Canadiens à faire face à des hausses automatiques de taxe de vente sont donc ceux-là mêmes qui sont le moins en mesure d'y faire face, c'est-à-dire les personnes pauvres.

Autrement dit, même si le taux de la taxe n'augmente pas par la suite, même s'il demeure le même, si l'inflation fait augmenter le prix d'un produit donné et que, par conséquent, le montant de la taxe sur ce produit augmente également, le crédit au titre de la taxe de vente ne sera pas automatiquement rajusté en conséquence.

Étant donné qu'il en est ainsi, croyez-vous que la publicité faite par le gouvernement au sujet de la TPS—et nous venons de recevoir des témoins de la Fondation canadienne de la publicité—selon laquelle la TPS protège les familles à revenus modestes est véridique? Je me reporte tout particulièrement à la phrase suivante:

Avec ce crédit. . .

. . . on veut parler du crédit au titre de la TPS. . .

les familles gagnant moins de 30,000\$ par an paieront en fait moins de taxe que sous le régime actuel.

**[Texte]**

A couple of things are important in that statement—"it will ensure". It says people earning less than \$30,000 a year will categorically pay less tax, and it will ensure that happens. Do you believe that is so? Does it provide that assurance?

• 1720

**Mr. Battle:** Yes, I know what you are getting at. The statement is both correct and incorrect. It is correct insofar as it applies to the first year of the GST. We did some analysis of that statement that families under \$30,000 would be better off. Generally speaking, the increase in the sales tax burden was a little less than the increase in the sales tax credit, ergo they were somewhat better off. We are talking relatively few dollars, perhaps \$100 or \$200, but they are somewhat better off.

With regard to the statement, I agree that the word "ensures" is a little bit too strong, because there is no question in our mind that even... We are not talking about 20 years down the road—only a couple of years down the road and the value of that credit is quickly eroded.

We looked at the relative burden of the sales tax after credits—in fairness you have to take into account what people pay if they get a credit—and found a very odd situation where most lower-income families, particularly those with single parents—because of the relatively generous child credits—initially will actually be somewhat better off. It only takes three or four years for the credit to weaken sufficiently that... If you measure their net sales tax as a percentage of income it starts going up again, and within a few years they will be bearing the same relative burden as a middle-income family, for example.

So there is no question that statement is technically correct, but it is not really correct.

**Mr. Boudria:** But with regard to the so-called insurance portion of it, does the system—the tax credit is not indexed to reflect future increases in the cost of consumer goods—not in fact ensure they will be worse off in the future?

**Mr. Battle:** Yes, it does.

**Mr. Boudria:** If it does then this statement—to put it kindly—is diametrically opposite to the truth.

**Mr. Battle:** Yes, I have to agree with you. It is true the first year, but unless the government were to re-adjust the sales tax credits and the thresholds every year so that they did not lose any value... I cannot imagine why they would do that now if they not do it in the legislation. It seems clear to me that the reason is to lower the cost of the sales tax credits over time.

**[Traduction]**

Cette affirmation contient certains points qui méritent d'être soulignés—«Avec ce crédit». On dit que ceux qui gagnent moins de 30,000\$ par an consacreront à coup sûr une moins grande part de leur revenu à la taxe et que le crédit permettra de faire en sorte que cela se produise. Croyez-vous que cette affirmation est juste? Croyez-vous que le crédit assure une telle protection?

**M. Battle:** Oui, je vois où vous voulez en venir. L'affirmation est juste, mais elle est aussi incorrecte. Elle est juste pour ce qui est de la première année de la mise en oeuvre de la TPS. Nous avons étudié cette affirmation selon laquelle les familles gagnant moins de 30,000\$ seraient avantagées. De façon générale, l'augmentation du fardeau de la taxe de vente était un peu moins importante que l'augmentation du crédit au titre de la taxe de vente, de sorte que ces familles se trouveraient légèrement avantagées. La différence ne serait pas très grande, peut-être 100\$ ou 200\$, mais elles se trouveraient légèrement avantagées.

Pour ce qui est de la formulation, je suis d'accord pour dire que l'expression «Avec ce crédit» est un peu trop catégorique, car il ne fait aucun doute à notre avis que, même... Nous ne parlons pas de ce que sera la situation dans une vingtaine d'années, mais dans quelques années seulement, et nous constatons que la valeur du crédit ne tardera pas à s'affaiblir.

Nous avons comparé le fardeau relatif de la taxe de vente, déduction faite des crédits—en toute justice, il faut tenir compte de ce que payent les gens qui ont droit aux crédits—et nous sommes arrivés à une constatation très curieuse, à savoir que la plupart des familles à faible revenu, et plus particulièrement celles qui sont dirigées par des parents seuls—à cause de la générosité relative des crédits d'impôt pour enfant—se trouveront en fait légèrement avantagées au début. Mais il ne faut que trois ou quatre ans pour que la valeur du crédit faiblisse à tel point que... Si l'on calcule le fardeau net de la taxe de vente en tant que pourcentage du revenu, le pourcentage commencera à augmenter, si bien qu'au bout de quelques années, le fardeau relatif sera le même pour ces familles que pour les familles à revenu moyen.

Ainsi, cette affirmation est vraie en quelque sorte, mais elle ne dit pas toute la vérité.

**M. Boudria:** Mais pour ce qui est de la protection assurée, la structure du crédit—il n'est pas indexé pour tenir compte des augmentations futures du prix des biens de consommation—n'est-elle pas de nature à assurer que ces familles seront pendantes à l'avenir?

**M. Battle:** C'est effectivement ce qui se produit.

**M. Boudria:** S'il en est ainsi, le moins que l'on puisse dire, c'est que cette affirmation va tout à fait à l'encontre de la vérité.

**M. Battle:** Oui, je ne peux faire autrement que d'être d'accord avec vous. Elle dit vrai pour la première année, mais si le gouvernement ne rajuste pas chaque année les crédits au titre de la taxe de vente et les seuils de revenu, de façon que leur valeur demeure la même... Je ne peux pas imaginer qu'il le ferait dorénavant si la loi ne lui impose pas cette obligation. Il me semble évident que son objectif à long terme serait de réduire le coût des crédits au titre de la taxe de vente.



*[Text]*

We are talking about a couple of billion dollars—they are fairly costly. We did some calculations and you are talking about pretty large savings to government from two things: first, the amount of the credit decreases; and second, you are lowering your thresholds so the target group for the credit gets smaller and smaller.

**Mr. Rodriguez:** Thanks for coming, Mr. Battle.

I am interested in this federal sales tax credit. Do you have any idea how provincial governments might deal with this sales tax credit to poor people? We might be putting poor people in a worse position if provincial government agencies start taking it into consideration when providing help to the poor.

**Mr. Battle:** That is a very important point. I am glad you reminded me because we refer to it in our brief. It is extremely important, not just for the GST but for the use of refundable credits in general, something my organization has pushed for a number of years.

• 1725

As you correctly point out, one of the pitfalls of using the tax system to deliver benefits or tax relief to lower-income Canadians through the federal tax system is that if the provinces count that as income for eligibility for social assistance, then the very poorest of the poor are not getting the full. . . The people who most need the protection are not getting it. We have seen that as well. It is more complicated than it might seem, because welfare rates are not indexed at all. The only province that has indexation social assistance now is Quebec, and even they are pulling back on it.

As a result, one can have a situation in which even if the welfare rules were written to exclude sales tax credits from the calculation of income, which was done with the refundable child tax credit as well—that is pretty much not counted; we won that one—but even if they excluded the sales tax credit as income, a province can still take that money into account in how it adjusts its welfare benefits.

In other words, it could not increase its welfare benefits as much as it might have, or it might delay an increase, and you get into an area. . . we can never prove it. You never know, and it sounds like a technical point, but as we increase the use of the tax system to deliver social. . . if we add in the sales tax credits and the refundable child tax credit, we are talking sizeable amounts of money now, particularly for low-income families. Child tax credits are a very hefty benefit now. If you have kids under seven, it is over \$700, so you are talking a fair amount of money.

**Mr. Rodriguez:** Have any provinces committed themselves to excluding it?

*[Translation]*

Ces crédits coûtent quelques milliards de dollars—they sont relativement onéreux. Nous avons fait des calculs, et nous avons constaté que le gouvernement réaliserait des économies assez importantes à cause de deux facteurs: premièrement, le montant du crédit diminuerait; et deuxièmement, les seuils de revenus baisseraient également, de sorte que le groupe cible de ceux qui auraient droit aux crédits deviendrait de moins en moins nombreux.

**M. Rodriguez:** Je vous remercie d'être venu nous rencontrer, monsieur Battle.

Je m'intéresse à ce crédit au titre de la taxe de vente fédérale. Avez-vous une idée de la façon dont les gouvernements provinciaux pourraient traiter ce crédit au titre de la taxe de vente pour les pauvres? Les pauvres pourraient être perdants si les organismes provinciaux décidaient d'en tenir compte dans l'évaluation des besoins des pauvres.

**M. Battle:** Vous soulevez un point très important. Je suis heureux que vous me l'ayez rappelé, car nous en parlons dans notre mémoire. Il s'agit d'une considération extrêmement importante, en ce qui concerne non pas seulement la TPS, mais la formule qui s'applique généralement aux crédits remboursables. Notre organisme fait depuis plusieurs années des démarches en ce sens.

Vous avez raison de dire que lorsque le gouvernement fédéral choisit d'aider les Canadiens à faible revenu en leur accordant des ristournes fiscales ou d'autres crédits du genre, les provinces risquent de les considérer comme un revenu au titre de l'aide sociale, ce qui fait que les Canadiens pauvres ne reçoivent pas tout à fait leur dû. Ceux qui ont le plus besoin d'être protégés ne le sont plus. Cela s'est déjà produit. Mais c'est encore plus compliqué que cela ne le semble, étant donné que les taux d'aide sociale ne sont absolument pas indexés. La seule province qui indexe actuellement son aide sociale, c'est le Québec, et elle songe même à changer son fusil d'épaule.

Mais même si l'on devait exclure les crédits pour taxe de vente dans le calcul du revenu des prestataires de l'aide sociale, comme on l'a fait pour le crédit d'impôt remboursable pour enfants—mais dans ce cas-ci, on ne le calcule plus, puisque nous avons gagné la bataille—les provinces pourraient tout de même en tenir compte lorsqu'elles rajustent leurs prestations de bien-être social.

Autrement dit, une province pourrait décider de ne pas augmenter autant que prévu ces prestations de bien-être social, ou pourrait décider d'en retarder l'augmentation—mais c'est bien difficile à prouver. Ce que je vous dis vous semble peut-être très technique, mais si l'on a recours de façon accrue au régime fiscal pour dispenser des programmes sociaux, c'est-à-dire si l'on ajoute les crédits pour taxe de vente et le crédit d'impôt remboursable pour enfants, par exemple, cela finit par représenter d'énormes sommes, particulièrement pour les familles à faible revenu. Vous savez que les crédits d'impôt pour enfants représentent un avantage fiscal assez considérable: pour les enfants de moins de sept ans, ils représentent plus de 700\$, ce qui est assez intéressant.

**M. Rodriguez:** Certaines provinces se sont-elles engagées à l'exclure?



[Texte]

**Mr. Battle:** To not counting it?

**Mr. Rodriguez:** To not counting it.

**Mr. Battle:** You have me. Some provinces have, with the sales tax credit, but I cannot remember right now. There were difficulties in Manitoba, one of the few provinces that still has a two-tier welfare system: some of the municipalities were trying to run away with the money.

The other one is that sometimes it is taken into account in what are called "special needs". As you probably know, the welfare system does not just pay direct benefits. It can provide special needs allowances to people who have a particular need—for example, special diet—and we heard some indications that people were being told that you have your sales tax credit and your child tax credit, so you can use up that money—do not come to us for special needs.

So it is a long answer to your question. We think it is up to the minister of Health and Welfare and the minister of Finance to work with their provincial colleagues to ensure that the poorest of the poor get the full benefit of federal credits.

**Mr. Rodriguez:** In that same vein, we have many poor Canadians who are also getting the supplement to their old age security pensions. Have you had any clarification from Health and Welfare about whether they have to report that tax credit as income, when they fill out that form once a year to see if they qualify for the supplement?

**Mr. Battle:** I believe it is not, but I would have to check.

**Mr. Rodriguez:** The other area is that I know from experience as an MP that many of the people having to fill out forms to qualify, as in the case of the guaranteed income supplement, fall through the cracks. First, because of illiteracy, they cannot fill out the form; secondly, they are forgetful at that particular age; thirdly, they are not made aware of what they are eligible for, and I suppose if they have never filed an income tax form, they would not have received the application for the tax credit. Does this pose a concern for you—people falling through the cracks?

**Mr. Battle:** Very much so. Homeless people is another issue that has arisen—people without addresses.

**Mr. Rodriguez:** Absolutely.

[Traduction]

**M. Battle:** À ne pas en tenir compte?

**M. Rodriguez:** Oui, à ne pas en tenir compte.

**M. Battle:** Là, vous m'avez eu. Certaines provinces se sont engagées à ne pas tenir compte du crédit pour taxe de vente, mais je n'arrive pas à me rappeler desquelles il s'agit. Je sais que cela était justement problématique au Manitoba, puisque c'est l'une des rares provinces à avoir gardé un régime de bien-être social à deux paliers: certaines des municipalités voulaient empêcher l'argent.

L'autre difficulté, c'est que l'on en tient compte parfois dans le calcul de ce que l'on appelle les «besoins particuliers». Vous savez sans doute que les services sociaux ne versent pas uniquement des prestations directes, puisqu'ils fournissent également des prestations de besoins particuliers à ceux qui ont justement des besoins particuliers, comme ceux qui, par exemple, doivent suivre un régime particulier. Or, certains de nos gens se seraient fait dire que, puisqu'ils auraient droit au crédit pour taxe de vente et au crédit d'impôt pour enfants, ils n'auraient qu'à utiliser cet argent pour leurs besoins particuliers.

J'ai répondu longuement à votre question. Nous estimons qu'il revient au ministre de la Santé et du Bien-être social ainsi qu'au ministre des Finances de s'entendre avec leurs collègues provinciaux pour faire en sorte que les plus pauvres d'entre les pauvres reçoivent toute la gamme des crédits d'impôt du gouvernement fédéral.

**M. Rodriguez:** Dans la même veine, de nombreux Canadiens pauvres reçoivent également un supplément à leur pension de sécurité de la vieillesse. Le ministère de la Santé et du Bien-être social vous a-t-il affirmé qu'ils devaient inscrire ce crédit d'impôt à titre de revenu au moment où ils remplissent, une fois par année, le formulaire qui permet de déterminer s'ils ont droit au supplément?

**M. Battle:** Je crois qu'ils ne l'inscrivent pas, mais il me faudrait le vérifier.

**M. Rodriguez:** Je sais par expérience, à titre de député, que beaucoup de ceux qui doivent remplir des formulaires pour avoir droit à quelque déduction ou avantage que ce soit, comme le supplément de revenu garanti, sont ceux que l'État n'arrive justement pas à rejoindre. Il se peut que ce soit parce qu'ils sont analphabètes et qu'ils ne peuvent pas remplir le formulaire; il se peut aussi que ce soit parce qu'ils ont tout simplement oublié de remplir le formulaire, comme cela arrive souvent à cet âge-là; ou encore, c'est peut-être parce qu'ils ne sont tout simplement pas au courant de ce qu'ils peuvent demander. Je suppose que si ces gens n'ont jamais encore rempli de déclaration d'impôt, ils n'ont par conséquent jamais reçu de formulaire de remboursement pour crédit d'impôt. Cela ne vous inquiète-t-il pas, tous ces gens que nous n'arrivons pas à rejoindre?

**M. Battle:** Beaucoup, en effet. Il ne faut pas oublier non plus, dans ce nombre, les sans-abri, qui n'ont pas de domicile fixe.

**M. Rodriguez:** Tout à fait.

[Text]

**Mr. Battle:** When the refundable child tax credit was first introduced, there was a concern about that. The take-up rate became pretty good quickly, in part because the government did a fair amount of publicity at the time, including making money available to community groups, I believe, who held clinics and seminars and so on, to try to—

• 1730

**Mr. Rodriguez:** They do not do that any more, brother.

**Mr. Battle:** We had flagged that issue in our brief. It is particular to elderly people. With respect to the take-up rate in the first year of the sales tax credit, we calculated that one-quarter of the eligible elderly people did not file.

There is another issue there, which is that some elderly people are afraid to file income tax because they are afraid that they will owe the government income tax. They may, too, because of the falling income tax threshold. There is an element of fear and mistrust among some elderly Canadians about dealing with the taxman and the government, and we think that the government should make an effort to change this. For example, in the old age security pension cheques they could certainly have inserts that would make sure that people were made aware. Perhaps there could be some linking of GIS recipients with the tax, since they are lower-income, to ensure that they apply for that credit.

**The Chairman:** Thank you very much, Mr. Battle, for appearing here today.

**An hon. member:** Why do we have to adjourn this right now?

**Mr. Rodriguez:** It is not going to change the schedule.

**The Chairman:** I am attempting to stick to our schedule. I think we have been pretty ruthlessly sticking to our schedule throughout these hearings, Mr. Rodriguez. I had no one on my list. No one indicated to me that he wanted to question the witness.

**Mr. Rodriguez:** Well, this committee summons this witness. If it summons them, surely you can have some questions.

**The Chairman:** I believe it was Mr. Boudria who wanted this witness to appear.

**Mr. Rodriguez:** So let us go, then.

**The Chairman:** Mr. Battle, you are excused. Thank you very much for appearing.

Our next witness is the Hon. Minister of National Revenue. Mr. Minister, welcome to our committee.

We have been looking into the effects the GST may have on consumers and consumer prices and the role of the consumer information office and related matters. We will proceed directly. If you have a statement for us now, we would be pleased to hear it, and then I am sure there will be a few questions.

[Translation]

**M. Battle:** On s'est justement posé la question lorsque le gouvernement a introduit le crédit d'impôt remboursable pour enfants. Mais le nombre d'inscription a grossi rapidement, en partie parce que le gouvernement avait fait une grande campagne publicitaire à cette époque-là, et aussi parce qu'il avait donné de l'argent à des groupes communautaires pour qu'ils mettent sur pied des services et des séminaires afin d'informer. . .

**M. Rodriguez:** Je vous jure qu'il ne le fait plus aujourd'hui.

**M. Battle:** Dans notre mémoire, nous vous avons alertés face à ce problème qui touche particulièrement les personnes âgées. Nous avons d'ailleurs évalué que le quart des personnes âgées admissibles ne se sont pas inscrites au cours de la première année pour recevoir le crédit pour taxe de vente.

N'oublions pas non plus que certaines personnes âgées craignent de remplir une déclaration d'impôt sur le revenu parce qu'elles craignent par ricochet d'être obligées de verser au gouvernement de l'impôt sur leur revenu, ce qui est une éventualité de plus en plus probable, étant donné que le seuil impossible baisse. Certains Canadiens âgés craignent le fisc et ne font aucunement confiance ni aux percepteurs d'impôt ni au gouvernement, et je crois que ce dernier devrait tenter de redorer son image. Par exemple, il pourrait annexer des feuillets explicatifs aux chèques de pension de sécurité de la vieillesse, pour informer les prestataires. De plus, étant donné que ceux qui reçoivent le supplément de revenu garanti sont généralement des Canadiens à faible revenu, le fisc devrait être en mesure de communiquer avec eux pour s'assurer qu'ils réclament le crédit auquel ils ont droit.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Battle, d'avoir comparu.

**Une voix:** Pourquoi est-ce déjà terminé?

**M. Rodriguez:** On ne va rien changer à l'horaire.

**Le président:** Je veux m'en tenir à notre horaire. Monsieur Rodriguez, nous n'avons presque pas dérogé à notre horaire tout au long de nos audiences. D'ailleurs, je n'ai plus personne d'inscrit sur ma liste et qui voudrait interroger le témoin.

**M. Rodriguez:** Mais puisque c'est notre comité qui a convoqué le témoin, il me semble qu'il pourrait sûrement lui poser des questions.

**Le président:** Je crois que c'est M. Boudria qui nous avait demandé de convoquer ce témoin.

**M. Rodriguez:** Dans ce cas, allons-y.

**Le président:** Monsieur Battle, c'est terminé, et nous vous remercions d'avoir comparu.

Nous accueillons maintenant l'honorable ministre du Revenu national, à qui nous souhaitons la bienvenue.

Nous sommes en train d'étudier les effets de la TPS sur les prix et les consommateurs ainsi que le rôle du bureau d'information du consommateur. Monsieur le ministre, si vous avez une déclaration à nous faire, nous l'entendrons avec plaisir, après quoi je suis sûr que l'on voudra vous interroger.



[Texte]

**Hon. Otto John Jelinek (Minister of National Revenue):** Thank you very much, Mr. Chairman and colleagues. With me is Dick Fulford, Assistant Deputy Minister responsible for GST at Revenue Canada Customs and Excise.

I am going to skip through a lot of the stuff that I have in front of me, because I would like to get into the questions and answers as soon as possible. But I would like to take you through a rough chronology of what we have been doing and where we have been going, dealing with the preparation for the implementation of the GST from our perspective at Revenue Canada.

The first actual contact with the public was during the tax season through the GST credit application forms. I want to advise the committee that we had a very successful registration period during the tax filing season. We have already processed over 6 million applications for GST credits from low-and modest-income Canadians.

If we project that to the estimated 19 million taxpayers, to use a round figure, we feel that there are going to be some 10 million-plus Canadians that have registered. As we analyse them, we are predicting something in the neighbourhood of 9 million Canadians who are going to qualify for GST credits.

These Canadians are going to be told by September whether they have qualified or not, and for how much they have qualified. It is proposed that once Royal Assent is given, the first quarterly cheques to those 9 million-plus low-and modest-income Canadians, many of them senior citizens, will be mailed out December 1990, prior to the actual implementation of the GST.

• 1735

We then went on, after much consultation with primarily a business community, specifically the small business community, to develop our registration package. We mailed this out on April 20. You can see that it is devised by business, for business. That is why it is a simple form, easy to read and easy to understand. I point to the attention of committee members that it is one-page registration form, which is nearly unheard of coming out of any government with any stripe; it is very simple to use, very simple to understand.

That in essence is where we want to take the GST not only to the business community but to consumers alike. We are showing for one of the first times our GST tax returns, which are so simple that all the business operators will have to do is fill out this little form, just like a telephone bill, and deposit it in their local bank during banking hours or mail it to Revenue Canada, whichever way they choose.

I bring this matter forward to you, Mr. Chairman, and to committee members, because our whole thrust and my whole belief in preparing for the implementation of the GST is simplicity. In fact, simplicity is the operative word. That is why we added yet another simplified accounting procedure to the options that were already available to the business community as recently—

**The Chairman:** Excuse me, Minister, would it be possible to table those documents for the committee?

[Traduction]

**L'honorable Otto John Jelinek (ministre du Revenu national):** Merci beaucoup, monsieur le président, mesdames et messieurs. M'accompagne aujourd'hui Dick Fulford, sous-ministre adjoint chargé de la TPS au ministère du Revenu, Douanes et Accise.

Je ne lirai pas toute la documentation que j'ai sous les yeux, parce que j'aimerais que l'on passe à la période de questions le plus rapidement possible. Mais laissez-moi d'abord vous expliquer brièvement et dans l'ordre chronologique tout ce que nous avons fait pour nous préparer en vue de la mise en vigueur de la TPS au ministère du Revenu.

Notre premier contact avec les Canadiens s'est traduit par le formulaire de demande du crédit pour la TPS, au cours de la période des impôts. Je suis heureux d'informer le comité que, à l'époque où les Canadiens nous envoyaient leurs déclarations, les inscriptions ont été très nombreuses. Nous avons d'ailleurs déjà traité plus de 6 millions de demandes que nous avaient envoyées des Canadiens à faible et moyen revenu.

Si nous extrapolons ce chiffre en utilisant le nombre estimatif de 19 millions de contribuables, nous pouvons espérer que quelque 10 millions de Canadiens auront demandé le crédit d'impôt. Une fois l'analyse de leur revenu effectuée, nous prévoyons que quelque 9 millions d'entre eux auront droit au crédit d'impôt pour TPS.

Dès septembre, nous pourrions dire à tous ces Canadiens s'ils ont droit au crédit ou non et à combien ils ont droit. Une fois la sanction royale donnée, nous espérons pouvoir envoyer dès décembre 1990, c'est-à-dire avant même que la TPS soit véritablement en vigueur, les premiers chèques trimestriels de crédit d'impôt aux 9 millions et plus de Canadiens à faible et moyen revenu, dont beaucoup sont des personnes âgées.

Ensuite, après avoir amplement consulté les petites entreprises, nous avons élaboré notre trousse d'inscription, que nous avons postée le 20 avril. Vous pouvez voir que le formulaire est conçu à l'intention des entreprises, qu'il est simple, facile à consulter et à comprendre. Je ferai remarquer au comité que le formulaire d'inscription n'a qu'une seule page, ce qui est un heureux précédent de la part d'un gouvernement, quel qu'il soit.

Voilà au fond ce que nous proposons non seulement aux entreprises, mais aussi à tous les consommateurs. Nous leur proposons pour la première fois un formulaire de déclaration qui est à ce point simple que les entreprises n'auront qu'à le remplir et à le déposer à leur succursale bancaire pendant les heures d'ouverture, comme s'il s'agissait de leur compte de téléphone, ou à l'envoyer par la poste à Revenu Canada.

Je trouve important de vous faire remarquer, monsieur le président et mesdames et messieurs du comité, que nous avons visé avant tout la simplicité dans toute l'application de la TPS. Le mot d'ordre, c'est véritablement la simplicité. C'est d'ailleurs pourquoi nous avons ajouté une autre méthode comptable simplifiée à toutes les options qui étaient déjà offertes aux entreprises. . .

**Le président:** Monsieur le ministre, vous serait-il possible de déposer ces documents auprès du comité?



[Text]

**Mr. Jelinek:** Yes. I would be very happy to table —  
I will answer that in just a second.

I would be very happy to table this package with the registration form, the registration kit, as well as the one-page tax return. In the same breath, Mr. Chairman, if you will allow me, I would like to table this simplified accounting or quick method information, which we announced last Thursday.

**The Chairman:** Thank you.

**Mr. Jelinek:** As I was saying, last Thursday we announced this simplified accounting or quick method, which will allow up to 800,000 very small businesses, the mom-and-pop operations, the one-or two-person operations, the option to multiply by a factor their total sales every three months and remit it to Canada. The factors have been established on the basis of the averages that would be due to the various sectors of the business community. Obviously one factor would not apply for every sector, because some have larger input tax credit than others. Manufacturing and service sectors have a factor of 5%. Retail and wholesale sectors have a factor of 3%. Grocery and convenience stores selling between 25% and 50% base of groceries have a factor of 1.75%. Grocery and convenience stores selling over 50% base of groceries have a factor of 1%. Legal, accounting and financial consulting businesses are not eligible for the quick method, for obvious reasons.

I want to point out in the same breath that even if the business opts for a quick method or simplified accounting procedure, they will be eligible for input tax credit for any expenditures of a capital nature, so as not to put a damper on any progress or growth or increased opportunities for these very small businesses.

Since the announcement last Thursday we have been charged by some to admit that the GST is somehow more complex, that it is a complicated tax by the very fact that I introduced an additional method of simplified accounting. Of course, nothing could be further from the truth. We have made a simple tax even simpler for the very small businesses. And it should come as no surprise that I was in the process over the past year of working on an additional simplified accounting factor for the very small businesses.

• 1740

I stated that fact publicly about a year ago. It was restated in the House of Commons by myself and the Minister of Finance over the last five months, and I restated again before the finance committee, three or four months ago, that I would be making an announcement in that regard in the very near future.

Mr. Alasdair McKichan, President of the Retail Council of Canada, stated that this simplified procedure will save retailers additional money. I am also delighted to say that numerous other organizations have welcomed this move, including the Canadian Manufacturers Association and many small business organizations. If we want to talk about Mr. Bulloch, we can do that as well.

[Translation]

**M. Jelinek:** Certainement, avec plaisir. . .  
Je répondrai dans un instant.

Je déposerai avec plaisir le formulaire d'inscription, qui fait partie de la trousse d'inscription, de même que le formulaire d'une page. Si vous me le permettez, monsieur le président, j'aimerais également déposer la brochure sur la méthode comptable simplifiée, que nous appelons aussi la méthode rapide, et que nous avons annoncée jeudi dernier.

**Le président:** Merci.

**M. Jelinek:** Je répète donc que jeudi dernier, nous avons annoncé l'instauration d'une méthode rapide, ou méthode comptable simplifiée, qui permettra à quelque 800,000 petites entreprises, de type familial et à un ou deux employés, de multiplier par un facteur donné le total de leurs ventes tous les trois mois, et d'envoyer ainsi rapidement leurs remises de TPS au gouvernement du Canada. Ces facteurs ont été calculés en fonction de la remise moyenne que devraient envoyer au gouvernement les divers groupes d'entreprises. Il est évident qu'on ne peut appliquer à tous les groupes d'entreprises un seul pourcentage, étant donné que certaines d'entre elles ont plus de crédits pour taxe sur intrants que d'autres. Pour les fabricants et les services, le facteur est de 5 p. 100. Pour les détaillants et les grossistes, il est de 3 p. 100; pour les magasins d'alimentation et les dépanneurs qui vendent de 25 à 50 p. 100 de produits alimentaires de base, le pourcentage est de 1,75; pour les magasins d'alimentation et les dépanneurs qui vendent plus de 50 p. 100 de produits alimentaires, le pourcentage est de 1 p. 100. Quant aux avocats, comptables et services financiers, ils ne sont pas admissibles à la méthode rapide de comptabilité, pour des raisons évidentes.

Je ferais remarquer que même si une entreprise opte pour la méthode rapide, ou méthode comptable simplifiée, elle sera admissible à tout crédit pour taxe sur intrants pour tout achat en capital, de sorte que le gouvernement n'empêche aucunement ces petites entreprises de se développer, de croître et de prendre de l'envergure en affaires.

Depuis que nous avons annoncé jeudi dernier l'introduction d'une méthode comptable supplémentaire qui était simplifiée, certaines nous ont reproché d'admettre par le fait même que la TPS était beaucoup plus complexe. Rien n'est plus faux. À l'intention de très petites entreprises, nous avons simplifié davantage une taxe déjà simple. L'an dernier, j'ai participé à des travaux sur une plus grande simplification de la comptabilité de ces mêmes entreprises, ce qui ne devrait pas vous surprendre.

J'ai annoncé cela publiquement il y a un an; je l'ai redit à la Chambre des communes, où le ministre des Finances l'a annoncé il y a cinq mois, et il y a trois ou quatre mois, j'ai dit à nouveau devant le Comité des finances que je ferais une déclaration à ce sujet dans un très proche avenir.

Selon M. Alasdair McKichan, président du Conseil canadien du commerce de détail, cette simplification de leur comptabilité permettra aux détaillants d'économiser plus d'argent. Je suis très heureux de dire aussi que nombre d'autres organismes, dont l'Association des manufacturiers canadiens et beaucoup d'associations de petites entreprises, se sont félicités de cette initiative. Nous pouvons parler aussi de M. Bulloch, si nous le voulons.

## [Texte]

I just want to make it very clear that coming out with additional optional simplified measures for small business in no way, shape, or form suggests that the normal GST accounting procedures are complex. The chairman of the finance committee has on numerous occasions stated that the normal procedure is simple. All you do is put the receipts from your purchases and the receipts from your sales in separate shoeboxes, subtract one shoe box from the other, and submit the difference to the government.

I have been a businessman myself, and I do not see anything that complex about it. The quick method saves time for the very small businesses so that they can commit all their time to running their business.

Since I announced the launch of the pre-registration campaign, which we just tabled on April 20, my department has been working steadily to provide Canadian businesses, and ultimately consumers, with the tools that they will need to deal with the GST.

Mr. Rodriguez asked a moment ago how many have registered. I am pleased to announce that as of June 1, exactly 265,497 businesses have registered, which is well above our projections. So when one talks about dealing with a business community in a business-like fashion, I am satisfied that the community is responding better than expected.

Later, after sending out the registration on May 15, I announced the arrangement with members of the Duty Free Shops Association to help deliver the visitor rebate program in response to concerns expressed by the tourism industry. Through this program, visitors to Canada can reclaim the GST paid on goods or accommodations purchased in Canada, either directly from participating duty free shops or by mail from the GST processing centre.

The next announcement, of course, was May 26. It had to do with a quick method or simplified accounting, which I have already talked about. The day after that, on May 27, the Departments of Finance and Revenue issued a joint communiqué concerning the FST inventory rebate program.

This mechanism allows for the factoring out of FST on inventories to ensure that consumers do not pay GST on top of existing FST. By providing registered holders of inventories with a quick and easy method of calculating the FST component of their inventories as of January 1, 1991, consumers will be assured that the goods they purchase have the FST removed and therefore can pass on the saving to them. At the same time, wholesalers, retailers, distributors, and other holders of inventory will be compensated for the FST they have paid

## [Traduction]

Je tiens à souligner toutefois que ces nouvelles mesures simplifiées dont pourraient se prévaloir les petites entreprises ne signifient nullement que les procédures normales de comptabilité pour la TPS sont complexes. Le président du Comité des finances a rappelé à maintes occasions que la procédure normale est simple. Il suffit en effet de mettre les reçus des achats et ceux des ventes dans deux boîtes à chaussures distinctes, de faire le total pour chaque boîte, et de présenter la différence au gouvernement.

J'ai été homme d'affaires, et je ne vois rien de compliqué dans tout cela. La méthode simplifiée permet aux très petites entreprises de gagner du temps afin qu'elles puissent consacrer tous leurs efforts à la gestion de leurs affaires.

Depuis que j'ai annoncé le lancement de la campagne de préinscription, le 20 avril, mon ministère travaille sans relâche afin de donner aux entreprises canadiennes, et finalement aux consommateurs, les outils qui leur seront nécessaires pour s'occuper de la TPS.

M. Rodriguez a demandé il y a un instant combien d'entreprises se sont inscrites. Je suis heureux d'annoncer qu'au 1<sup>er</sup> juin, exactement 265,497 l'ont fait, ce qui dépasse de loin nos prévisions. On dit qu'il faut traiter avec les entreprises de façon efficace, et je suis heureux de constater que leurs réactions ont dépassé nos attentes.

Plus tard, après avoir envoyé la trousse d'inscription, le 15 mai, j'ai annoncé l'entente conclue avec les membres de la *Duty Free Shops Association*, afin de faciliter la mise en oeuvre du programme de ristourne pour les visiteurs, à la suite des préoccupations exprimées par l'industrie du tourisme. Au moyen de ce programme, les visiteurs qui viennent au Canada peuvent réclamer la TPS qu'ils ont payée sur les produits ou services d'hébergement achetés au Canada, soit directement, en s'adressant aux boutiques hors-taxe participant au programme, soit en écrivant au centre de traitement de la TPS.

L'initiative suivante a été annoncée bien sûr le 26 mai. Il s'agissait de trouver une méthode rapide ou simplifiée de comptabilité, dont j'ai déjà parlé. Le lendemain, le 27 mai, les ministères des Finances et du Revenu ont publié ensemble un communiqué sur le programme concernant la ristourne de TFPV sur les stocks.

Au moyen de ce mécanisme, on défalque la TFPV sur les stocks, afin que les consommateurs n'aient pas à la payer en plus de la TPS. Les entreprises inscrites vont disposer d'une méthode rapide et facile pour calculer l'élément de TFPV sur leurs stocks au 1<sup>er</sup> janvier 1991 et, de cette façon, les consommateurs sauront que la TFPV a été supprimée des produits qu'ils achèteront, ce qui leur permettra de réaliser des économies. Dans le même temps, les grossistes, les détaillants, les distributeurs et ceux qui auront aussi des stocks seront indemnisés pour la TFPV qu'ils auront payée.

● 1745

Mr. Chairman and colleagues, we are continuing to consult widely in order to assure both the business community and the consumer that come January 1, 1991, there will be no bureaucratic nightmare.

Monsieur le président, chers collègues, nous poursuivons activement nos consultations afin d'éviter un cauchemar bureaucratique aussi bien pour les entreprises que pour les consommateurs après le 1<sup>er</sup> janvier 1991.



[Text]

Allow me to close by stating quite categorically that as a result of sophisticated programs and systems, and the training of the individuals working on the preparation and implementation of the GST, I am satisfied that we are on target and on schedule for a smooth launch in January 1, 1991, and I call upon the Senate of Canada not to play political games on the backs of over 9 million low-and modest-income Canadians who would forfeit their credit payments as of December of this year.

I call upon the Senate not to play political games on the backs of the business community—particularly the small business community, to whom the cost will be millions of dollars for any delays in the implementation of the GST.

I call upon the Senate not to play political brinkmanship on behalf of the consumer as well, because if it is going to cost the businessman millions of dollars more to prepare as a result of any delays of the implementation of the GST, and if it is going to cost the government millions of additional dollars for any delays if the implementation of the GST is postponed, then it will ultimately cost the consumer and the taxpayer those dollars that are going to be wasted.

So I call upon the Senate to move ahead with their hearings and to proceed as quickly as possible, because this thing has been debated since 1951, when the first royal commission took place on the need for the elimination of the FST, to be replaced with a form of value-added tax.

Mr. Chairman, once the tax comes into being, once Canadians see it is not going to be the bureaucratic nightmare everyone thought it would be, once Canadians see there is going to be a reduction of cost to the consumers on Canadian manufactured goods as a result of the change from the federal sales tax to the GST, once Canadians start receiving their GST credits—over 9 million of them, on a quarterly basis—I think Canadians will come to the realization that this government did the right thing, after all, for the benefit of not only this generation of Canadians, but future generations as well.

Thank you very much, Mr. Chairman, and I would be very happy to try to answer any questions that may be forthcoming.

**The Chairman:** Thank you, Minister. I have two questions. One is relating to the Senate. We have been focusing primarily on the effects of GST on consumer prices. What effect, ultimately, will there be on consumer prices if you are not able to hit your January 1 date? Would this have the effect of adding to consumer prices? Right now we can, I think, feel comfortable telling consumers that some prices will rise and some prices will fall—overall, there will be a certain effect. If we do not hit the January 1 date, how much is that price effect augmented?

**Mr. Jelinek:** Indirectly it will affect every consumer, and it will affect every taxpayer, because business costs are going to rise and government costs are going to increase. It is going to establish greater confusion in the minds of the business

[Translation]

Permettez-moi de conclure en disant de façon très catégorique que grâce à la mise en place de programmes et de systèmes très subtils, et à la formation de ceux et celles qui travailleront à la préparation et à l'application de la TPS, nous serons fin prêts pour un démarrage en douceur de cette taxe le 1<sup>er</sup> janvier 1991; je demande donc instamment au Sénat de ne pas faire de manigances politiques sur le dos de plus de 9,000,000 de Canadiens à faible et modeste revenu, qui risqueraient de perdre les paiements au titre de leurs crédits, en décembre de cette année.

Encore une fois, je demande instamment au Sénat de ne pas faire de manigances politiques sur le dos des entreprises, en particulier des petites entreprises, pour qui tout retard dans la mise en oeuvre de la TPS coûterait des millions de dollars.

C'est aussi au nom du consommateur que j'exhorte le Sénat à ne pas faire d'acrobaties politiques, car les entreprises aussi bien que le gouvernement devront dépenser des millions de dollars de plus au cas où l'application de la TPS serait retardée, et c'est finalement le consommateur et le contribuable qui devront payer tout cet argent qui sera gaspillé en vain.

J'exhorte donc le Sénat à tenir ses audiences le plus rapidement possible, car on débat de cette question depuis 1951, date à laquelle la première commission royale s'est penchée sur la nécessité de supprimer la TFOV pour la remplacer par une taxe à la valeur ajoutée.

Monsieur le président, une fois que la taxe s'appliquera, une fois que les Canadiens sauront qu'elle n'entraînera nullement le cauchemar bureaucratique que chacun prévoyait, une fois que les Canadiens s'apercevront que le passage de la taxe fédérale de vente à la TPS permettra aux consommateurs de produits manufacturés au Canada de réduire leurs coûts, une fois que les Canadiens commenceront à toucher leurs crédits pour TPS—plus de 9,000,000 d'entre eux, sur une base trimestrielle—ils se rendront compte que le gouvernement a fait ce qu'il fallait après tout, non seulement pour le bien de cette génération de Canadiens, mais aussi pour celui des générations futures.

Je vous remercie beaucoup, monsieur le président; je serai très heureux de répondre aux questions que vous voudrez me poser.

**Le président:** Merci, monsieur le ministre. Je voudrais vous poser deux questions. La première concerne le Sénat. Nous nous sommes essentiellement penchés sur les effets de la TPS sur les prix à la consommation. Qu'advient-il finalement de ces prix si vous ne réussissez pas à atteindre votre date cible du 1<sup>er</sup> janvier? Cela aura-t-il pour effet d'augmenter les prix à la consommation? Actuellement, nous sommes en mesure de dire aux consommateurs que, de façon générale, certains prix vont augmenter et que d'autres diminueront; autrement dit, la TPS aura un certain effet. Mais si nous ne respectons pas l'échéance du 1<sup>er</sup> janvier, de combien les prix vont-ils augmenter?

**M. Jelinek:** Indirectement, cela aura un effet sur chaque consommateur et sur chaque contribuable, puisque les coûts des entreprises et du gouvernement augmenteront. Cela compliquera aussi les choses pour les entreprises, qui nous



*[Texte]*

community who, by the way, through our unprecedented consultation process, have told us that they wanted to have six months, at least, to prepare. That is why the registration forms went ahead when they did. That is why we are responding to those registration forms; that is why all the elements of the GST are being put in place now, and any delay by the Senate is going to ultimately cost the consumer and the taxpayer additional dollars because of the increased business costs and the further adjustments to the systems and prices that would ultimately have to take place.

So there is a very serious concern—or there should be a very serious concern—on the part of the consumer that if there is a delay, additional business costs would obviously be passed on to the consumer at a later stage.

• 1750

**The Chairman:** Last night we had Hudson's Bay Company representatives before us and they were arguing about the costs involved in implementation. They figure they may not be ready for the GST and they asked the government to delay implementation until February. What is your response to that?

**Mr. Jelinek:** We certainly are not contemplating postponing the implementation. Our target date, and we are on target and on schedule, is January 1, 1991.

As I have already said, we have consulted with many people within the business community and we have been told that if we have our house in order six months in advance of the implementation date, that would give them time enough to adjust.

We are prepared to work with any organization or any individual business to help them speed up their preparation for the January 1 implementation date, but we cannot consider postponing the implementation date for The Bay or any other organization at the expense of the majority, who we believe are going to be ready.

What I say to The Bay is to register early, and I am not sure if they have. Once they are registered they can start working with us in such a way that six months will be plenty of time to prepare.

**The Chairman:** Lastly, we heard Eaton's say it was going to cost them \$24 million—I think that was the figure—to get ready for GST. We heard the Retail Council of Canada say they believe there is still an element of complexity. The apparel manufacturers told us they felt compliance costs would offset the FST savings. And of course Mr. Bulloch was here with his usual concerns about bureaucratic complexity.

I listen to you talk about this streamlined accounting system, this simplified accounting system, and then I look at your one-page return and I wonder why we hearing two such different stories. Why do we have these special interest groups coming before us with stories of horrors down the road, yet you say they do not exist?

*[Traduction]*

ont dit d'ailleurs au cours de notre processus exceptionnel de consultation qu'il leur fallait au moins six mois pour se préparer. C'est pourquoi nous leur avons envoyé les formulaires d'inscription suffisamment tôt, et c'est pourquoi nous devons y répondre; c'est pourquoi aussi nous mettons en place dès à présent tous les éléments de la TPS, et tout retard apporté par le Sénat pénalisera finalement aussi bien le consommateur que le contribuable à cause des coûts plus élevés que devront payer les entreprises et en raison des nouveaux rajustements qu'il faudra finalement apporter aux mécanismes ainsi qu'aux prix.

Le consommateur craint donc fort—ou devrait craindre—que tout retard n'entraîne des coûts supplémentaires pour les entreprises, et finalement pour lui.

**Le président:** Hier soir, nous avons entendu des représentants de la Compagnie de la baie d'Hudson qui parlaient des coûts qu'impliquait la mise en oeuvre de la TPS. Ils pensent qu'ils pourraient ne pas être prêts pour cette taxe, et ils ont demandé au gouvernement de retarder sa mise en oeuvre à février. Qu'en pensez-vous?

**M. Jelinek:** Nous n'envisageons certainement pas de retarder l'application de la TPS. Notre date cible est le 1<sup>er</sup> janvier 1991, et nous sommes en mesure de respecter le calendrier que nous nous sommes fixé.

Comme je l'ai déjà dit, nous avons consulté beaucoup d'entreprises, qui nous ont dit que si tout est prêt de notre côté six mois avant la date cible, elles auraient suffisamment de temps pour s'adapter.

Nous sommes disposés à travailler avec tout organisme ou toute entreprise pour les aider à accélérer les préparatifs nécessaires pour la mise en oeuvre du 1<sup>er</sup> janvier, mais nous ne pouvons pas envisager de retarder cette date pour *La Baie*, ou pour toute autre entreprise, aux dépens de la majorité, qui, nous le croyons, sera prête.

Je voudrais donc dire à *La Baie* de s'inscrire tôt, et je ne suis pas sûr qu'elle l'ait fait. Une fois qu'elle sera inscrite, elle pourra commencer à travailler avec nous de telle façon qu'elle aura suffisamment de temps pour se préparer en six mois.

**Le président:** Finalement, Eaton nous a dit que se préparer pour la TPS lui coûtera 24\$ millions de dollars—je crois que c'était bien le chiffre qu'on nous a cité. Nous avons entendu le Conseil canadien du commerce de détail nous dire croire qu'il reste encore certaines complexités. Les fabricants de vêtements nous ont dit que, selon eux, les coûts d'observation rogneraient une grande partie des économies de la TFV. Naturellement, M. Bulloch était ici pour nous parler de ses préoccupations habituelles au sujet des complexités bureaucratiques.

Je vous entends parler de ce système comptable rationalisé et simplifié, et j'examine ensuite votre déclaration d'une page en me demandant pourquoi nous entendons deux sons de cloche tellement différents. Pourquoi ces groupes d'intérêts spéciaux viennent-ils nous annoncer ici toutes sortes de catastrophes pour l'avenir, alors que vous dites qu'il n'en sera rien?

[Text]

**Mr. Jelinek:** I think there has been a tremendous amount of misconception over the past year during the debate on the pros and cons of the GST, with the Department of Finance and Mr. Wilson on one side, the others on the other side, and the political involvement in between.

During the last 12 months we have quietly but systematically established a consultation process—unmatched by anything I have seen in the 17 or 18 years I have been around this place—with the business community, not from the standpoint of selling the GST or saying it is good for you and you have to accept it, but from the standpoint of how it will affect you. How would you like to see it implemented? How would you like to see it devised? How would you like to see it prepared? Work with us to simplify it wherever you can.

The great bulk of the business community has co-operated with us and continues to co-operate. That is why a lot of the material I have just tabled with you is a product of the private sector.

• 1755

Mr. Bulloch, on the other hand, I believe is a little bit obsessed with the national sales tax element of the GST. It was an objective and goal of Mr. Wilson and this government from the beginning to have a unified national sales tax, something Mr. Wilson, I and the government still believe is an objective in the long run.

I suggest that once you see various provinces go through their respective provincial elections, you are going to see provinces opt into the GST and that within not too many years, we will in fact have one national sales tax.

In the meantime, Mr. Bulloch is not prepared to work with us, to help us, to provide us with any input to make the system easier for the business community, particularly the small business community. We therefore have to go beyond Mr. Bulloch. Do not forget that the CFIB represents less than 5% of the business community in Canada. I have consulted with more people, more businesses in the last year than Mr. Bulloch represents. It is a result of that consultation that we have been able to establish the simplistic rules, regulations and material, some of which we have presented to you.

**The Chairman:** I am sure we are all impressed.

**Mr. Jelinek:** You would not, because you do not understand.

**Mr. MacLellan (Cape Breton—The Sydneys):** Some are more important than others.

**The Chairman:** Mr. MacLellan has the floor.

**Mr. Jelinek:** You just would not understand, Rodriguez. You just would not understand, because you do not have a clue.

**The Chairman:** Mr. MacLellan has the floor.

**Mr. MacLellan:** Mr. Minister, you mentioned that up to 9 million Canadians will qualify all or in part for the credit. The National Council of Welfare is very concerned about the fact that the credit is not indexed. The question is that each

[Translation]

**M. Jelinek:** Je pense qu'il y a eu toutes sortes de méprises par le passé durant le débat pour et contre la TPS, avec le ministère des Finances et M. Wilson d'un côté, et les autres de l'autre côté, avec au milieu tout l'aspect politique de la question.

Ces 12 derniers mois, nous avons établi, sans faire de publicité, mais de façon très systématique, un processus de consultation—tout à fait unique depuis les 17 ou 18 années que je suis ici—des entreprises, non pas pour leur vanter les mérites de la TPS, ni les forcer à l'accepter, mais pour leur expliquer comment elle va les affecter. Nous leur avons demandé comment ils aimeraient qu'elle s'applique, comment ils voudraient qu'elle soit conçue, et quels formulaires il faudrait envisager. Nous leur avons demandé de travailler avec nous afin de simplifier les choses dans la mesure du possible.

La grande majorité des entreprises ont coopéré et continuent de coopérer avec nous. C'est pourquoi une grande partie des documents que je viens de vous soumettre émanent du secteur privé.

Pour sa part, M. Bulloch est quelque peu obsédé par l'élément de la TPS ayant trait à la taxe nationale de vente. L'objectif de M. Wilson et du gouvernement depuis le début était d'avoir une taxe nationale de vente unifiée, et c'est encore un objectif à long terme pour M. Wilson, moi-même et le gouvernement.

Une fois que des élections se dérouleront dans chacune des provinces, vous constaterez qu'elles opteront pour la TPS et que, dans peu de temps, nous aurons effectivement une taxe nationale de vente.

Entre temps, M. Bulloch n'est pas disposé à travailler avec nous ni à nous aider afin de faciliter vraiment le système pour les entreprises, et notamment les petites entreprises. Nous devons donc nous passer de l'appui de M. Bulloch. N'oubliez pas que la FCEI représente moins de 5 p. 100 des entreprises du Canada. L'an dernier, j'ai consulté plus d'entreprises que n'en représente M. Bulloch. C'est à la suite de ces consultations que nous avons réussi à établir des règles et des documents simples dont nous vous avons présenté certains.

**Le président:** Je suis sûr que nous sommes tous très impressionnés.

**M. Jelinek:** Certainement pas, car vous ne comprenez pas ce dont il s'agit.

**M. MacLellan (Cape Breton—The Sydneys):** Certains sont plus importants que d'autres.

**Le président:** M. MacLellan a la parole.

**M. Jelinek:** Vous ne pourriez pas comprendre, monsieur Rodriguez. Vous ne pourriez pas comprendre, parce que vous n'avez pas la moindre idée de ce dont il s'agit.

**Le président:** M. MacLellan a la parole.

**M. MacLellan:** Monsieur le ministre, vous avez dit qu'au moins neuf millions de Canadiens auront droit à la totalité ou à une partie du crédit. Le *National Council of Welfare* est très préoccupé parce que le crédit n'est pas indexé. Chaque



*[Texte]*

year these low-income Canadians are going to be paying more and more and getting less and less as a credit. Is that not the case? How do you reconcile that with the stated objective to help these people?

**Mr. Jelinek:** I believe the Minister of Finance has stated on several occasions in the past that once we implement this tax this problem is going to be addressed. I do not think it is something you can hang your hat on as a promise only, because the record of the Minister of Finance is well known in that the sales tax credits he has put in place over the last three or four years have all been adjusted accordingly. It is certainly the intention of this government that once the GST is implemented, during the course of the next 12 to 18 months this matter is going to be reviewed and some form of a system put in so that these low-and modest-income Canadians will not fall behind through this credit system.

**Mr. MacLellan:** I hope that is the case. We have no alternative but to depend on that. That, I think, is the position taken by Canadians.

Mr. Minister, the new arrangements for small businesses has really shot full of holes the whole idea of the visibility of this tax. That is a concern I am sure you must share.

**Mr. Jelinek:** I do not at all, because simplified accounting procedure or the quick method, which we announced last week, in no way, shape or form affects the visibility of the goods and services tax. The bill as passed through the House of Commons, now before the Senate, clearly indicates that every consumer must be able to see in various ways—either through invoices or receipts where necessary, and certainly signage where applicable—that the 7% GST, if included in the cost of the product, is marked.

• 1800

We have gone through this debate in the House over the last 18 months or so. The Minister of Finance stated quite categorically that the government does not have the authority to order or to insist on a manufacturer or retailer or any business including the or adding the GST in the price.

We have the authority, by way of law, to make certain that the appropriate signage and/or invoices or receipts are clearly marked. Every Canadian, every consumer, must know—must and will know—that the product they are buying has a 7% goods and services tax included in that price, if the merchant has included this price in the cost of the product.

The simplified accounting or the quick method that I announced last Thursday in no way changes this. I saw the reports by some suggesting that this is going to further hide the GST. This just does not make sense. All it does is to establish for the very small businesses the factors that average out to what they would be submitting to the government in the first place.

I am not trying to hog the time, I just want to try to make myself clear. Every business, whether they use the quick method or not, still must pay 7% for everything they purchase and still must collect 7% for everything they sell.

*[Traduction]*

année, ces Canadiens à revenu modique vont payer de plus en plus d'argent et toucher de moins en moins de crédit. N'est-ce pas vrai? Comment conciliez-vous cela et l'objectif que vous vous êtes fixé, celui d'aider ces gens?

**M. Jelinek:** Le ministre des Finances a dit à plusieurs reprises par le passé qu'une fois que nous aurons appliqué cette taxe, ce problème sera pris en compte. Il ne s'agit certainement pas d'une promesse en l'air, car on sait bien que le ministre des Finances a rajusté en conséquence tous les crédits pour taxe de vente qu'il a introduits ces trois ou quatre dernières années. Le gouvernement a certainement l'intention, une fois que la TPS sera entrée en vigueur, de revoir cette question au cours des 12 à 18 prochains mois suivants, afin de trouver une solution pour que ce système de crédit ne pénalise pas les Canadiens à revenu faible et modeste.

**M. MacLellan:** J'espère que ce sera le cas. Nous ne pouvons que compter là-dessus. C'est, je crois, la position qu'ont adoptée les Canadiens.

Monsieur le ministre, les nouvelles dispositions concernant les petites entreprises ont beaucoup nui à toute cette idée de la visibilité de cette taxe. Je suis sûr que vous partagez cette préoccupation.

**M. Jelinek:** Pas du tout, car la méthode comptable simplifiée, ou la méthode rapide, que nous avons annoncée la semaine dernière, ne modifie nullement la visibilité de la taxe sur les produits et services. Le projet de loi adopté par la Chambre des communes et qu'examine actuellement le Sénat montre bien que chaque consommateur doit pouvoir vérifier de plusieurs façons—soit au moyen de factures ou de reçus, au besoin, et d'affiches, le cas échéant—que la TPS de 7 p. 100 est bien indiquée, si elle est comprise dans le prix du produit.

Nous débattons cette question à la Chambre depuis environ 18 mois. Le ministre des Finances a dit de façon tout à fait catégorique que le gouvernement n'a pas le pouvoir d'exiger qu'un fabricant, un détaillant ou une entreprise inclue ou ajoute la TPS dans son prix; il ne peut pas non plus insister pour qu'il le fasse.

Mais la loi nous donne le pouvoir de faire en sorte que les affiches, factures ou reçus indiquent bien les mentions nécessaires. Chaque Canadien, chaque consommateur doit savoir que le prix du produit qu'il achète comprend une taxe de 7 p. 100 sur les produits et services, si le marchand a inclus ce prix dans le coût du produit.

La méthode simplifiée ou rapide de comptabilité que j'ai annoncée jeudi dernier ne modifie en rien cela. Je sais que certains ont dit que la TPS en serait moins visible. C'est tout à fait absurde. Il s'agit simplement d'établir pour les très petites entreprises les facteurs donnant la moyenne de ce qu'elles soumettraient initialement au gouvernement.

Je ne suis pas en train d'essayer de monopoliser votre attention, j'essaie simplement de me faire comprendre. Chaque entreprise, qu'elle utilise ou non la méthode rapide, doit encore payer 7 p. 100 pour tout ce qu'elle achète et percevoir 7 p. 100 pour tout ce qu'elle vend.



## [Text]

In the case of retailers, let us say, with the factor of 3, under the quick method all they have to do is calculate 3% of their sales and submit that amount to the government. The remaining 4% is the input tax credit they would have received on average.

So there is not a break for small business in paying less to the government. They end up paying the same amount. The consumer must and will know exactly what they are paying at the counter, with or without simplified accounting.

**Mr. MacLellan:** At this stage it is very difficult for us to determine whether small business is going to be paying more or less. Obviously the government has made a complicated deduction. I would think that it will take a little time to really figure this out.

My concern is that in no way are consumers going to be able to tell, by looking at the shelves and looking at prices, exactly whether the GST is included. There is no obligation now, and there never was any obligation. Small businesses are not necessarily going to include the GST.

Both The Bay and Eaton's have told us that their tagging is not large enough to factor in the GST. They hopefully will get it at the checkout area. But as far as comparing prices, there will not necessarily be any assurance one way or the other that the GST is included.

The other question The Bay brought out is that they say they requested the government on numerous occasions to make it obligatory for distributors to state what percentage of their price is FST, and to do that at a certain period of time before this GST is to take effect. This way the purchasers would know exactly what percentage is FST. I was wondering why the government would not support that.

**Mr. Jelinek:** I must confess, Mr. Chairman, I do not quite understand whether they have been asking them to do it in the past or will in the future.

**Mr. MacLellan:** No, this is something that...the concern, of course, is...

• 1805

**Mr. Jelinek:** I do not quite understand it, and I admit that quite openly. I am going to ask Mr. Fulford to answer that one.

**Mr. Dick Fulford (Assistant Deputy Minister, Excise, Department of National Revenue):** I think one of the problems in terms of demanding distributors to show the FST content in their sales is that a great many distributors would not know precisely what is the FST content. It is the tax that is levied very early in the marketing system, either at the time of importation or it could be at the time private brand goods are sold to a person who then sells them as his own product. It is so early in the system that the actual tax content of FST from product to product can vary immensely. I know there were demands, but it was a demand that many distributors could not have met. They could not identify the FST in their goods.

## [Translation]

Dans le cas des détaillants, par exemple, d'après la méthode rapide, il leur suffit de calculer 3 p. 100 de leurs ventes afin de soumettre ce montant au gouvernement. Les 4 p. 100 qui restent correspondent au crédit pour taxe sur intrants auquel ils auraient eu droit, en moyenne.

Par conséquent, les petites entreprises ne sont pas favorisées parce qu'elles versent moins d'argent au gouvernement, car finalement, elles paient le même montant. Le consommateur doit savoir et saura exactement ce qu'il paye à la caisse, que la comptabilité simplifiée soit utilisée ou non.

**M. MacLellan:** Pour le moment, il nous est très difficile de déterminer si les petites entreprises paieront davantage ou moins. Le gouvernement a établi des déductions qui sont très compliquées, c'est évident. Il faudra donc un certain temps pour déterminer vraiment ce qu'il en est.

Ce que je crains, c'est que les consommateurs ne puissent pas savoir exactement si la TPS est comprise rien qu'en examinant les prix indiqués sur les produits. Il n'existe aucune obligation à cet égard maintenant, et il n'y en a jamais eu. Les petites entreprises ne vont pas nécessairement inclure la TPS.

La Baie et Eaton nous ont dit que leurs étiquettes ne sont pas suffisamment grandes pour indiquer la TPS, et ces deux chaînes de magasins espèrent pouvoir en faire état à la caisse. Mais une comparaison des prix ne permettra pas de savoir de façon catégorique si la TPS est comprise ou non.

La Baie a dit par ailleurs qu'elle a demandé au gouvernement à plusieurs reprises d'exiger que les distributeurs indiquent dans leurs prix quel pourcentage correspond à la TFPV, et de faire cela pendant un certain temps avant la mise en vigueur de la TPS. De cette façon, les acheteurs sauraient exactement quel est le montant de la TFPV. Je me demande pourquoi le gouvernement n'appuierait pas cette initiative.

**M. Jelinek:** Monsieur le président, je dois avouer que je ne comprends pas très bien si La Baie a déjà présenté cette demande, ou si elle le fera un jour.

**M. MacLellan:** Non, c'est quelque chose que...la difficulté, bien sûr, c'est que...

**M. Jelinek:** Je ne comprends pas très bien et je l'avoue sans détour. Je vais demander à M. Fulford de répondre à ma place.

**M. Dick Fulford (sous-ministre adjoint, Accise, ministère du Revenu national):** Je crois que l'une des difficultés, si l'on demande aux distributeurs de signaler le contenu en TFPV de leurs ventes, c'est que beaucoup d'entre eux ne savent pas exactement quelle en est la somme. Cette taxe est prélevée très tôt dans la chaîne de commercialisation, par exemple au moment de l'importation ou au moment où des produits d'une marque donnée sont vendus à une personne qui les vend comme les siens. La TFPV est prélevée tellement tôt dans le système que la somme de la taxe varie énormément d'un produit à l'autre. Je sais qu'il y avait des demandes à ce sujet, mais que beaucoup de distributeurs ne pouvaient y répondre. Ils ne pouvaient déterminer exactement la TFPV payée pour leurs produits.

[Texte]

**Mr. MacLellan:** We are telling the people that the FST saving should be passed along. If the companies themselves cannot deduct exactly what their FST is, how can they pass it along?

**Mr. Jelinek:** One of the major problems with the FST is that it is not uniform. The tax at the manufacturers' level starts at 13.5% and then changes as it goes through the process. That is one of the problems. If we talk about a hidden tax, there cannot be any other tax in any system that is more hidden than the existing FST, because one does not know exactly at what point of the process the tax is 13.5%, 9% or 7%. As Mr. Fulford point out, that is one of the reasons why they cannot.

I have been following quite closely—not very closely—the people who have come before your committee, and you have heard from numerous businesses and organizations that there is going to be a saving to the consumer, ranging anywhere from 2% to 8% with a variety of percentage factors. The reason is because the federal sales tax is not uniform when it goes through the system. That is why we cannot order a business to suggest exactly what that FST is going to be when they themselves do not know. The averages are there on the rebates.

**Mr. MacLellan:** Mr. Chairman, no one seems to know what the FST is going to do, and here we are telling people and the government's own advertising is saying that a 7% GST is going to replace a 13.5% FST. We do not even know—anybody, the company, the government, the consumer—if we are going to be able to come close to estimating what the FST of a particular company is going to be.

**The Chairman:** Mr. MacLellan, that is why we are doing what we are doing.

**Mr. MacLellan:** Yes, I know, but I just want some reassurance that we are going to have some idea of what we are spending all this time for and we are going to know if the consumer is getting a fair shake or not.

**Mr. Jelinek:** I believe one of the reasons the Minister of Consumer and Corporate Affairs is going to announce in the not too distant future the formation of some sort of a monitoring unit, and the fact that this committee has had and continues to have the opportunity to hear from witnesses who have come before you and have quite frankly stated that they will be passing along the savings to the consumer. . . All I am telling you is that the savings to the consumer with the federal sales tax vary. As Ken Harrigan says, the average saving to an automobile is \$800.

The bottom line, I suppose, is that if I look at the revenue that comes from the federal sales tax in my department, it costs—this is key—every Canadian man, woman and child \$700 a year in federal sales tax payments, and they do not even know it. I think that is unfair. A family of four would pay \$2,800 in federal sales tax, and they do not even know they are paying the sales tax.

[Traduction]

**M. MacLellan:** Nous disons aux gens que l'économie résultant de la suppression de la TFV leur sera reflée. Si les sociétés elles-mêmes ne peuvent calculer exactement le chiffre de la TFV, comment peuvent-ils transmettre l'économie?

**M. Jelinek:** L'un des grands problèmes de la TFV, c'est qu'elle n'est pas uniforme. La taxe est de 13,5 p. 100 au niveau du fabricant et varie ensuite en suivant la chaîne de commercialisation. C'est l'un des problèmes. Si vous voulez parler de taxe cachée, aucune ne peut l'être davantage que la TFV actuelle, puisqu'on ne sait pas à quelle étape exactement son taux est de 13,5 p. 100, de 9 p. 100 ou de 7 p. 100. Comme M. Fulford l'a signalé, c'est en partie pour cette raison que l'économie ne peut être transmise.

J'ai suivi attentivement, mais pas très attentivement, les témoignages qui vous ont été présentés. Vous avez reçu divers organismes et sociétés qui ont déclaré qu'il en coûterait moins cher au consommateur, avec des différences de prix très variables, allant de 2 p. 100 à 8 p. 100. C'est tout simplement parce que la taxe fédérale de vente n'est pas uniforme partout dans le système. Nous ne pouvons donc pas demander à un commerce de dire exactement ce qu'il nous en coûte en TFV, s'ils ne le savent pas eux-mêmes. On a tenu compte des moyennes pour les ristournes.

**M. MacLellan:** Monsieur le président, il semble que personne ne sache exactement ce que fera la suppression de la TFV, et pourtant, on dit aux Canadiens, notamment dans les publicités gouvernementales, que la TPS de 7 p. 100 remplacera une taxe fédérale de vente de 13,5 p. 100. Or, personne, ni les sociétés, ni le gouvernement, ni le consommateur, ne sait si nous pourrions même évaluer approximativement ce que représente la TFV pour une société donnée.

**Le président:** Monsieur MacLellan, c'est la raison de notre travail.

**M. MacLellan:** Oui, je sais. Mais je voudrais simplement qu'on m'assure de nouveau que nous allons avoir une idée de ce que nous dépensons et si le consommateur sera avantagé.

**M. Jelinek:** Je crois que l'une des raisons pour lesquelles le ministre des Consommateurs et des Sociétés annoncera sous peu la formation d'un organisme de surveillance et pour lesquelles votre Comité a pu entendre et continuera d'entendre des témoins lui dire sincèrement qu'ils vont transmettre l'économie réalisée au consommateur. . . En fait, je veux dire que les économies que représente pour le consommateur la suppression de la taxe fédérale de vente varieront. Comme disait Ken Harrigan, la moyenne pour une automobile sera de 800\$.

Ce qui compte finalement, c'est qu'en analysant les revenus tirés de la taxe fédérale de vente par mon ministère, on constate que nous recevons chaque année 700\$ par personne, qu'il s'agisse d'un homme, d'une femme ou d'un enfant, en taxe de vente. Et les Canadiens ne s'en doutent même pas. Je crois que c'est injuste. Ainsi, une famille de quatre personnes paie 2,800 \$ en taxe fédérale de vente sans même se rendre compte de ce déboursé.



[Text]

• 1810

**The Chairman:** We are going to make sure they know it now, right?

**Mr. Jelinek:** That is one of the reasons the FST had to go. Let us not try to be partisan about it, because I think if you go back to 1951, when the first commission was asked to look into this thing, followed by no less than half a dozen other royal commissions and studies, all categorically concluded that the federal sales tax must go, including the all-party committee in the last session of parliament.

**The Chairman:** Thank you very much, Minister. Now we will move on to the non-partisan, Mr. Rodriguez.

**Mr. Rodriguez:** Mr. Chairman, we do not disagree that the manufacturers sales tax must go. That is not the argument. We all agree about its unfairness and its hidden nature and all of that, but surely to replace it with something that is just as secretive and as detrimental—that is the debate, not the fact that the manufacturers sales tax should go.

On the goods and services tax registration form, did you say that there were 265,567 registrants to date?

**Mr. Jelinek:** That is what I said.

**Mr. Rodriguez:** What should the figure be? How many small businesses out there should register—1.6 million?

**Mr. Jelinek:** We are predicting, Mr. Rodriguez, as you probably know, 1.6 million businesses to register by December 31 of this year.

**Mr. Rodriguez:** So we have just about six months to go.

**Mr. Jelinek:** Yes.

**Mr. Rodriguez:** And you just got 265,000.

**Mr. Jelinek:** We have just sent out the registration forms, which were sent out not all in one day, obviously, because there are so many of them. We sent out nearly 2 million of them over a period of a couple of weeks. The first registrations did not go out until April 20, so some businesses did not receive their forms until two or three weeks ago.

We had estimated a return by this point in time of well under 200,000, and we are very pleased with the excellent response that has come thus far. The bulk of the registrations are going to come in the fall because small business does not need the six months to prepare. The bulk of the 265,000 registrations that have come in are from bigger businesses, because they need more time to prepare and change over to the new tax. Our estimates are that during the course of the summer there is going to be a slow-down in registrations, and once we get into September, October, November—we are calculating this on other countries' experiences and our estimates and consultations with the business community—the bulk of the registrants will come in the fall.

**Mr. Rodriguez:** I want to ask you about these quick-method percentages. In the business group on page 6 of the quick method calculation you have the examples, manufacturers and services, maximum annual sales,

[Translation]

**Le président:** Et nous voulons maintenant nous assurer qu'elles soient au courant, non?

**M. Jelinek:** C'est l'une des raisons de l'élimination de la TFFV. Et il n'y a pas à faire preuve de partisanerie à ce sujet. En effet, si l'on remonte à 1951, lors des travaux de la première commission portant sur ce sujet, qui a été suivie par une demi-douzaine d'autres comités d'étude et commissions royales, on a chaque fois conclu catégoriquement que la taxe fédérale de vente devait être supprimée. C'est ce que disait également le comité tripartite de la dernière session.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur le ministre. Nous allons maintenant donner la parole au moins partisan d'entre nous, M. Rodriguez.

**M. Rodriguez:** Monsieur le président, nous ne nous opposons pas à la suppression de la taxe sur les ventes des fabricants. Là n'est pas la question. Nous savons qu'elle est injuste, qu'elle est dissimulée, etc. Le problème, c'est qu'on la remplace par une taxe aussi cachée et nuisible. C'est là le coeur du débat, et non la disparition de la TVF.

Au sujet du formulaire d'inscription aux fins de la taxe sur les produits et services, vous dites en avoir reçu 265,567?

**M. Jelinek:** Oui, c'est ce que j'ai dit.

**M. Rodriguez:** À quel chiffre devrait-on s'attendre? Combien y a-t-il de petites entreprises qui vont s'inscrire—1,6 million?

**M. Jelinek:** Monsieur Rodriguez, comme vous le savez, nous prévoyons l'inscription de 1,6 million d'entreprises d'ici au 31 décembre prochain.

**M. Rodriguez:** Il ne reste donc plus que six mois.

**M. Jelinek:** Oui.

**M. Rodriguez:** Et vous n'en avez que 265,000.

**M. Jelinek:** Nous venons tout juste d'envoyer les formules d'inscription, qui n'ont évidemment pas toutes été envoyées le même jour, à cause de leur nombre. Nous en avons posté près de 2 millions en deux semaines environ. Les premières inscriptions n'ont été envoyées que le 20 avril, et certaines entreprises n'ont donc reçu leur formule qu'il y a deux ou trois semaines.

Nous avions prévu pour ce moment-ci moins de 200,000 inscriptions, et nous sommes donc ravis du nombre considérable que nous avons reçu. Le gros des inscriptions nous parviendra à l'automne, parce que les petites entreprises n'ont pas besoin de six mois pour se préparer. La plupart des 265,000 inscriptions proviennent de grandes entreprises, parce qu'il leur faut davantage de temps pour se préparer et s'adapter à la nouvelle taxe. Nous prévoyons un ralentissement pendant l'été, et à compter de septembre, en octobre et en novembre, nous recevrons la majeure partie des inscriptions. Nos calculs sont fondés sur l'expérience d'autres pays et nos consultations auprès du milieu des affaires.

**M. Rodriguez:** J'aimerais vous poser une question sur les pourcentages de la méthode rapide. À la page 6 de la brochure, vous avez des exemples pour les groupes d'entreprises—les fabricants et les services, et leur ventes



*[Texte]*

manufacturers and services—example, sawmills, body shops, electricians, barbers, hair stylists, construction contractors, repair shops, and maximum annual sales of \$200,000. It is not inconceivable that a sawmill can go over to \$240,000 in annual sales. What method does he use then?

**Mr. Jelinek:** He uses the normal method.

**Mr. Rodriguez:** Which means that if he has \$210,000 of annual sales, or \$205,000, or \$200,000.99, he has to use that method of checking the inputs, claiming the inputs and all that stuff.

**Mr. Jelinek:** He has to use the method, as Blenkarn puts it in a more simplistic way than I do, of having one shoe box with receipts from purchases and another shoe box with receipts from sales, and subtract the difference and send it to the government. You have to draw an arbitrary line somewhere, Mr. Rodriguez. There are several reasons we drew it at \$200,000 in sales, the main one being, and I would have thought that you of all people who cares about the little guy would have understood this, was to help those who need the help the most, and those are the small mom-and-pop operations.

• 1815

**Mr. Rodriguez:** Well, sure, that includes—

**Mr. Jelinek:** And that includes 800,000 businesses in this country.

**Mr. Rodriguez:** I have another question. It is not inconceivable that an electrical company, a guy with a truck, two electricians, a helper, and himself can easily exceed \$200,000 a year. These guys work for \$45 an hour, or whatever. It is not inconceivable. Under half a million, that is a small operation, and yet we are going to create all of this extra work for them to keep track of the GST.

**Mr. Jelinek:** No. We are creating less work and making it quicker for the very small people.

**Mr. Rodriguez:** How many businesses in the first business group at 5%, annual sales of \$200,000, have you calculated would be involved?

**Mr. Jelinek:** I do not have those figures in front of me, but the total that qualified for the quick method is 800,000 businesses in Canada, which is half of the estimated 1.6 million.

**Mr. Rodriguez:** Let us turn to the sales tax credit for individuals. There is a concern. You must have experienced it as an MP. For example, of all the people who attempt to qualify for the old age supplement, many of them fall through the cracks because they are illiterate, they do not have home addresses, and they are leery of filling any forms because they do not want the government to track them because they might be eligible to pay income tax.

*[Traduction]*

annuelles maximales—scieries, ateliers de carrosserie, électriciens, barbiers et coiffeurs, entrepreneurs de construction, ateliers de réparation. Les ventes annuelles maximales sont de 200,000 \$. Il n'est pas inconcevable que le chiffre d'affaires d'une scierie dépasse les 240,000 \$. Quelle méthode la scierie utilisera-t-elle alors?

**M. Jelinek:** Il faudrait qu'elle utilise la méthode normale.

**M. Rodriguez:** Cela signifie que si le chiffre d'affaires est de 210,000 \$, ou 205,000 \$, ou 200,000.99 \$, il faut utiliser la méthode normale de vérification des intrants, de réclamation de la taxe sur les intrants, etc.

**M. Jelinek:** Il faut utiliser cette méthode et, comme le disait d'une façon plus simple M. Blenkarn, avoir une boîte en carton pour les reçus d'achat, une autre pour les reçus de vente, soustraire la différence et l'envoyer au gouvernement. Il faut bien tirer un trait arbitraire quelque part, monsieur Rodriguez. Nous avons choisi le plafond de 200,000\$ pour diverses raisons. Je suis surpris de voir que vous, qui vous souciez tellement des petites gens, n'avez pas compris la principale raison: nous voulions aider ceux qui en ont le plus besoin, les petites entreprises familiales.

**M. Rodriguez:** Bien entendu, cela comprend. . .

**M. Jelinek:** Et cela représente 800,000 entreprises du pays.

**M. Rodriguez:** J'ai une autre question. Il n'est pas inconcevable que l'entreprise d'un électricien, soit un homme avec un camion, deux électriciens, un apprenti et l'entrepreneur, puisse facilement avoir des revenus supérieurs à 200,000\$ par année. En effet, ils travaillent à un tarif horaire de 45\$ environ. Ce n'est donc pas inconcevable. À moins d'un demi-million de dollars, c'est une petite entreprise et, pourtant, il leur faudra passer à travers toute la paperasserie supplémentaire engendrée par la TPS.

**M. Jelinek:** Non, nous réduisons le travail et nous accélérons les choses pour les très petites entreprises.

**M. Rodriguez:** À combien avez-vous évalué le nombre de petites entreprises du premier groupe, à 5 p. 100, avec des ventes annuelles de 200,000\$?

**M. Jelinek:** Je n'ai pas les chiffres sous les yeux, mais le nombre total d'entreprises qui pouvaient se prévaloir de la méthode rapide était de 800,000, soit la moitié du total, évalué à 1,6 million.

**M. Rodriguez:** Passons maintenant au crédit des particuliers pour taxe de vente. Il y a une préoccupation répandue, et vous devez en avoir entendu parler en tant que député. Par exemple, parmi les personnes qui seraient admissibles au supplément de la pension de vieillesse, beaucoup nous échappent parce qu'elles sont analphabètes, parce qu'elles n'ont pas de domicile fixe ou parce qu'elles répugnent à remplir quelque formule que ce soit parce qu'elles craignent que le gouvernement ne les retrouve et ne leur fasse payer de l'impôt.

[Text]

What about those people? What plans do you have to make sure they do not fall by the wayside? That is question one. Question two: what has your government done to make sure that provincial governments do not use the sales tax credit in calculating social assistance benefits to low-income families?

**Mr. Jelinek:** Your first question was a major concern to me. I believe we went as far as we could go in trying to reach those low-income individuals. They do not pay taxes, are not on the tax roll. They are afraid, I agree with you, of filing any sort of return. We went through a whole series of innovative measures to reach them, including our very strong force of volunteer people. These are not bureaucrats, these are not officials. I think one the most underrated parts of the taxation side of my department is the large force of over 6,000 volunteers across the country. They are there to try to help the underprivileged, the very low-income people, ethnics, aboriginals, who do not have the resources to help themselves. And we have been very successful.

Mr. Wilson put in the refundable sales tax credit, which falls into the same category, to reach many of those. We did that through the volunteer sector, through various print campaigns, through a television advertising campaign. I was pleased that it did not become a partisan knock to say that we are using taxpayer money to advertise the GST.

What we were doing during the tax season, if you recall, was to try to reach those Canadians who are the toughest to reach and make it very clear to them that if they registered there would be benefits for them. So we included flyers in welfare cheques, in old age security and guaranteed income supplement cheques, including contacting senior citizen homes and organizations.

We try to reach them in every way we possibly can. If we miss somebody and you have any additional advice on how we can reach them, we would be very happy. . . because we are trying to reach out to the underprivileged, to the poor. I think the results speak for themselves. We have over 10 million applications.

On the second question, I think I answered that in the House the other day when I admitted the federal government has no control over provincial jurisdictions. But we are in discussions with the provinces, making it very clear we want to make certain those recipients of the GST credits are going to keep every cent and the provinces will not interfere by taxing it away from any provincial taxes. But the bottom line—and I am not trying to skate around it—is that we do not have jurisdiction over provincial regulations and tax rules.

[Translation]

Que ferons-nous pour ces gens-là? Qu'allez-vous faire pour qu'on ne les perde pas de vue? Voilà ma première question. La deuxième: que fera le gouvernement pour veiller à ce que les gouvernements provinciaux n'utilisent pas le crédit pour taxe de vente dans le calcul des prestations d'aide sociale des familles à faible revenu?

**M. Jelinek:** Votre première question portait sur une de mes grandes préoccupations. Je crois que nous avons fait tout ce que nous pouvions pour rejoindre ces personnes à faible revenu. Comme elles ne paient pas d'impôt, elles ne font pas partie des listes d'impôt. Je suis d'accord avec vous: ces personnes craignent de remplir tout type de formule. Nous avons eu recours à toute une série de mesures innovatrices pour les rejoindre, notamment notre important groupe de bénévoles. Il ne s'agit pas de bureaucrates, ni d'agents du gouvernement. Je pense qu'on oublie trop souvent que plus de 6,000 bénévoles, partout au pays, collaborent avec mon ministère pour les taxes. Ils veulent aider ceux qui sont désavantagés, qui ont un très faible revenu, les groupes ethniques et les autochtones qui n'ont pas les ressources voulues pour s'aider eux-mêmes. Nous avons très bien réussi avec les bénévoles.

M. Wilson a créé le crédit remboursable pour taxe de vente pour rejoindre beaucoup d'entre eux. Nous y sommes parvenus grâce au réseau de bénévoles, et grâce à des campagnes publicitaires dans les journaux et à la télévision. Je suis heureux qu'on ne nous ait pas reproché de façon partisane d'utiliser l'argent des contribuables pour publiciser la TPS.

À l'époque de la préparation des déclarations de revenu, si vous vous souvenez bien, nous avons tenté de communiquer avec ces Canadiens difficiles à rejoindre pour leur expliquer clairement qu'il était dans leur intérêt de s'inscrire. Nous avons donc envoyé des messages avec les chèques d'aide sociale, de sécurité de la vieillesse et de supplément de revenu garanti, en plus de nous adresser aux organismes et résidences de personnes âgées.

Nous faisons notre possible pour essayer de les rejoindre. Si nous oublions quelqu'un, et vous pouvez nous dire comment les rejoindre, nous serions très heureux d'entendre vos conseils. Car nous essayons de rejoindre les personnes désavantagées, pauvres. Je pense que les résultats sont assez éloquentes. Nous avons reçu plus de 10 millions de demandes.

Je pense avoir répondu à la deuxième question à la Chambre l'autre jour, lorsque j'ai reconnu que le gouvernement fédéral n'a aucune autorité sur les gouvernements provinciaux. Mais nous sommes en pourparlers avec les provinces, et nous précisons bien que nous voulons nous assurer que ceux qui touchent les crédits pour TPS vont pouvoir les garder et ne pas avoir à payer un sou de taxe provinciale. Mais en fin de compte—et je ne cherche pas à éviter la question—nous n'avons pas la compétence voulue pour intervenir dans le domaine des règlements et des règles fiscales provinciales.



[Texte]

**M. Leblanc (Longueuil):** Tout d'abord, je dois dire que, depuis que les consommateurs entendent la vérité à propos de la TPS, ils commencent à accepter davantage cette réforme de la taxe. On commence à comprendre davantage que les choses ne coûteront pas 7 p. 100 de plus, mais plutôt 1.25 p. 100 de plus.

Monsieur le ministre, je dois vous féliciter de l'initiative que vous avez prise pour aider les petites entreprises. J'ai une petite question à vous poser au sujet de la page 8 de votre brochure. Vous dites que vous calculez le total des ventes pour le trimestre, par exemple 40,000 dollars multipliés par 3 p. 100. Vous parlez ici d'un crédit de l'équipement de capital, par exemple un ordinateur, mais vous ne calculez pas le crédit pour la taxe à payer sur les achats. Est-ce volontaire? Est-ce qu'il y aura un crédit sur les achats?

**Mr. Jelinek:** Page 8 shows you how the quick method would work with an average retailer, because the multiple factor of 3% is for retailers. What it shows you in the calculations is that the 3% factor the government has established is an average of what retailers would pay to the Government of Canada should they have to figure out their input tax credits in the first place. That is the average.

But on top of that we are allowing the input tax credit to be utilized on capital purchases. So in this instance this business would have bought a computer costing \$3,000. Therefore 7% of \$3,000 is \$210. As you see, that would be subtracted from the figure.

Here you have the regular method of calculating. It is the same business. This is an example of a hardware store, and it is \$40,000 per quarter. With that computer for \$3,000 they would have paid \$1,627 in GST on goods purchased and collected \$2,617 in GST that was paid to them. They subtract the difference plus the capital expenditure on the computer of \$210 and they come to \$990 they submit to the government. On the simplified accounting, they would multiply the factor 3 with their sales as \$1,200, then the capital purchase of \$210. If you subtract this from that, you will get down to \$990. The point I am making is that the amount submitted to the government remains the same.

• 1825

**M. Leblanc:** Très bien, je comprends.

**Mr. Taylor:** You were just referring to a form, where the hardware store has quarterly sales of \$40,000. I am wondering, Mr. Minister, if you spent a great deal of time working this out in order to make these two \$999 the same. You must have had some good computer work to put it together.

**Mr. Jelinek:** We had a lot of computer work to get the factors together for the businesses.

**Mr. Taylor:** I maintain in looking at this that the business person using the quick method may in fact be getting ripped off and be paying more tax than he would otherwise pay if he were remitting on his own calculations. I will give

[Traduction]

**Mr. Leblanc (Longueuil):** I would like to begin by saying that since consumers have heard the truth about the GST, they are starting to better accept this tax reform. They are starting to understand that goods will not cost 7% more, but rather 1.25% more.

I must congratulate you, Minister, on the initiative you introduced to help out small businesses. I would like to ask a brief question about the example you give on page 8 of the brochure. You say that you are calculating the total sales for the quarter—namely \$40,000 multiplied by 3%. You then mention the capital purchase, in this case of a computer, but you do not calculate the credit for the tax to be paid on this purchase. Is that intentional? Will there be a credit paid on capital purchases?

**M. Jelinek:** L'exemple à la page 8 indique comment la méthode rapide fonctionne pour les détaillants, car le facteur de 3 p. 100 s'applique aux détaillants. Le gouvernement a fait des calculs pour déterminer que le chiffre de 3 p. 100 représente la moyenne de ce que les détaillants auraient à payer au gouvernement du Canada s'ils devaient commencer par calculer leurs crédits pour taxe sur intrants. Le chiffre de 3 p. 100 est une moyenne.

De plus, nous permettons qu'on utilise le crédit pour taxe sur intrants dans le cas de l'achat des biens d'équipement. Par exemple, à la page 8, l'entreprise a acheté un ordinateur coûtant 3,000\$. Et 7 p. 100 de 3,000\$, c'est 210\$. Comme vous le voyez, il faut soustraire ce montant de la somme à payer.

Prenons l'exemple d'une quincaillerie ayant des ventes trimestrielles de 40,000\$, qui utilise la méthode normale. Il s'agit de la même entreprise. Pour le cas de l'ordinateur de 3,000\$, elle aurait payé 1,627\$ en TPS sur les biens achetés, et elle aurait perçu 2,617\$ en TPS. Si on fait la soustraction, et si on tient compte des 210\$ de TPS payés sur l'achat de l'ordinateur, le total que l'entreprise doit remettre au gouvernement est de 990\$. Avec la méthode comptable simplifiée, l'entreprise aurait multiplié le total des ventes par 3 p. 100, ce qui donne 1,200\$. Ensuite, il faut qu'elle déduise les 210\$ de TPS payés sur l'achat des biens d'équipement. Si on soustrait les 210\$ des 1,200\$, le total à remettre est de 990\$. Autrement dit, le montant à remettre au gouvernement est le même dans les deux cas.

**Mr. Leblanc:** Fine, I understand.

**M. Taylor:** Vous venez de faire allusion à un document qui donne l'exemple d'une quincaillerie ayant des ventes trimestrielles de 40,000\$. Je me demande, monsieur le ministre, si on a consacré beaucoup de temps à trouver ces exemples afin d'avoir la même somme de 990\$ dans les deux cas. Vous avez dû faire appel aux ordinateurs pour trouver un tel exemple.

**M. Jelinek:** Nous avons dû faire beaucoup de travail informatique pour trouver les facteurs que les différentes entreprises devraient utiliser.

**M. Taylor:** Je prétends que l'entrepreneur qui utilise la méthode rapide risque de se faire avoir et de payer davantage de taxe que s'il remettait ses acomptes d'après la méthode normale. Permettez-moi de vous donner un exemple. Dans



[Text]

you one example. In the calculation of the regular method, you have this guy over quarterly periods selling \$40,000 worth of merchandise but only purchasing \$6,500 worth of inventory. No business that I am aware of can operate for very long in purchasing \$6,500 worth of inventory and then turning around and selling it for \$40,000. If he purchased \$10,000 worth of inventory, which I think is more reasonable, he would be paying \$700 in GST. His GST on purchases would add up to \$1,972, instead of \$1,627, and his remittances that quarter would only be \$645.

**Mr. Jelinek:** You would be correct if it ended at this line, but we did not list all the sales, obviously, and that is why it goes etc., etc. The purchase price in fact is \$23,242. We have simplified this. In fact, that accounting would be much larger because that person... where you see etc., etc., those are other purchases.

**Mr. Taylor:** Well, it leaves a lot of room for conjecture.

**Mr. Jelinek:** The total purchase price here is \$23,242. The \$6,500 is what he had in inventory.

**Mr. Taylor:** What basic mark-up are you allowing this hardware store owner to have? What calculations are you using to give us a mark-up factor there?

**Mr. Jelinek:** When we calculated the factors, we calculated an average mark-up.

**Mr. Fulford:** This particular chart is an illustration. To arrive at the actual factors of 3% and 5%, there was an exhaustive analysis of Statistics Canada information on mark-ups and comparisons of sales and purchases within industries as well as taxation data. The factors are calculated on the basis of an extensive review of the norms for various industry sectors. The illustration you have is an illustration of how a person, if he did not choose to use the optional simplified method, would have to calculate the tax in the longer method.

**Mr. Taylor:** It has been my experience—I ran a business with sales of less than \$200,000—that the mark-up on those businesses is generally quite small. You are operating very close to the line on your sales, and your wage is generally very small. It seems to me that on this calculation you are providing I think a larger percentage mark-up than is otherwise taken by those businesses. Therefore, the quick method could actually end up costing more.

• 1830

**Mr. Jelinek:** I will partially agree, but the whole calculations were done on industry mark-ups by Statistics Canada and through information from Revenue Canada Taxation. The mark-ups that were categorized in businesses under \$200,000 in sales were based on mark-ups and businesses for \$200,000 and less in sales. We were not looking at mark-ups with businesses who make sales of \$5 million, \$1 million, or \$10 million. We were analyzing the mark-ups and the exact procedures of a business within that threshold.

I agree with you in a partial element. We have said right from the beginning that these factors are average. Average factors. I believe Mr. McKichan from the Retail Council of Canada mentioned this before you yesterday. He certainly

[Translation]

l'exemple que vous donnez avec la méthode normale, il y a cette entreprise avec des ventes trimestrielles de 40,000\$ qui n'achète que pour 6,500\$ de stock. Que je sache, aucune entreprise ne peut fonctionner longtemps si elle n'achète que pour 6,500\$ de stock qu'elle vend à 40,000\$. Si l'entreprise avait acheté pour 10,000\$ de stock, ce qui est plus raisonnable à mon avis, elle aurait à payer 700\$ de TPS. Donc, le total de la TPS payée sur les achats serait de 1972\$, plutôt que 1,627\$, et la remise pour le trimestre en question ne serait que de 645\$.

**M. Jelinek:** Vous auriez raison si le tableau finissait à cette ligne-là, mais nous n'avons pas énuméré toutes les ventes; c'est la raison pour laquelle on a mis «etc., etc.». Le total des achats est de 23,242\$. Nous avons simplifié les choses, car il y a beaucoup d'autres achats que nous n'avons pas énumérés.

**M. Taylor:** L'exemple me porte à faire des conjectures.

**M. Jelinek:** Dans l'exemple que vous avez ici, le total des achats est de 23,242\$. Le chiffre de 6,500\$ représente l'inventaire.

**M. Taylor:** Quelle est la marge de base que vous donnez au propriétaire de cette quincaillerie? Comment calculez-vous la marge dans cet exemple?

**M. Jelinek:** Lorsque nous avons calculé les différents facteurs, nous avons également calculé une marge moyenne.

**M. Fulford:** Ce tableau donne une bonne illustration. Pour en arriver au facteur de 3 p. 100 et de 5 p. 100, nous avons analysé en détail les données de Statistique Canada au sujet des marges et nous avons comparé les données fiscales et celles concernant les ventes et les achats au sein des différentes industries. Les facteurs ont été calculés à la suite d'une étude poussée des normes qui existent dans les différents secteurs industriels. L'exemple illustre les calculs qu'aurait à faire le propriétaire de la quincaillerie qui ne choisit pas la méthode comptable simplifiée.

**M. Taylor:** D'après mon expérience—et j'ai dirigé une entreprise ayant des ventes de moins de 200,000\$—la marge de ce genre d'entreprise est d'habitude assez faible. D'habitude, les bénéfices ne sont pas énormes, et les salaires sont très bas. Je pense que vous avez calculé une marge plus élevée que celle utilisée par ce genre d'entreprise. Par conséquent, la méthode rapide pourrait finir par coûter plus cher.

**M. Jelinek:** Je suis d'accord avec vous en partie, mais on a fait les calculs en utilisant des données de Statistique Canada sur les marges des différentes industries et en utilisant des données provenant de Revenu Canada-Impôt. Nous avons examiné effectivement les marges des entreprises ayant des ventes maximales de 200,000\$. Nous n'examinons pas les marges des entreprises ayant des ventes de 5 millions de dollars, de 1 million de dollars ou de 10 millions de dollars. Nous analysons les marges et les méthodes exactes d'une entreprise dans certaines catégories.

Je suis d'accord avec vous en partie. Nous avons dit dès le départ que ces facteurs représentent une moyenne. Ce sont des facteurs moyens. Je pense que M. McKichan, du Conseil canadien du commerce de détail, vous a dit cela lors de sa

[Texte]

mentioned it in front of the media in Toronto when we announced it at the Retail Council of Canada. He said that some businesses with larger input tax credit, even under the \$200,000 limit, may opt not to use the quick method because they may save \$100, \$200 a year in paying less taxes.

They will have to decide whether that \$100 or \$200 difference is beneficial to them from the standpoint of paying less tax, or whether it is beneficial for them to opt into the simplified quick method and go this route. That is why this is an option. It is very important to keep in mind that this quick method is an option for businesses to use.

Finally, let me point out that a business also has the option to opt in one year, and then they have to stay for the whole fiscal year. If they choose, they can opt out the next year. But then they have to stay out for at least a year before they opt in again. It is up to the business to decide which accounting procedure they choose to go with.

**Mrs. Feltham:** Mr. Minister, I want to congratulate you on coming up with this quick method. In my constituency, the biggest concern expressed was that system was too complicated. As to going into the constituency to discuss the quick method, are there any slides provided by your department? Can we obtain people who can go out and explain the quick method?

**Mr. Jelinek:** The answer is yes. We can both give you additional written information on the quick method. In fact, we will be sending out more information to the business community with more detailed information. Secondly, should you have a need in your community to have additional information provided first-hand through your Chamber of Commerce, or through your retail council, we would be very happy to try to set up a one-on-one meeting. The Chamber of Commerce would be more practical since you would have more people involved. We could explain not only the quick method but also any other elements of the change from the FST to the GST. I hope that members will take advantage of this in their ridings. Come to us in enough time, so that we will have the lead to be able to provide the service for you in your constituencies and in your communities.

**Mrs. Feltham:** With regard to seniors and people under \$30,000 who must apply for the credit, are we sending out any of those forms when we send out senior citizen pensions or anything like that?

**Mr. Jelinek:** On the GST credits, yes. I think I answered that.

• 1835

**Mrs. Feltham:** I know it is in the income tax return this year, but is it also in the senior's pension?

**Mr. Jelinek:** Yes. We provided GST credit flyers in all March 1990 issuances of health and welfare cheques, including old age security, guaranteed income supplements, spouses' allowance and family allowance cheques. We have reached out as thoroughly as we could to those who need it the most.

[Traduction]

comparution hier. Il l'a certainement dit devant les médias, à Toronto, lorsque nous avons annoncé cette méthode au Conseil canadien du commerce du détail. Il a dit que certaines entreprises avec des crédits pour taxe sur intrants plus importants, même si elles ne dépassent pas le seuil de vente de 200,000\$, risquent de ne pas choisir la méthode rapide, car elles pourraient économiser 100\$ ou 200\$ par an en taxes.

Elles devront décider si cette économie de 100\$ ou de 200\$ est plus avantageuse que la possibilité d'utiliser la méthode rapide. C'est pour cela que nous leur donnons le choix. Il est important que les entreprises sachent qu'elles peuvent utiliser la méthode rapide.

Enfin, si une entreprise décide d'utiliser la méthode rapide pendant un an, il faut qu'elle l'utilise pendant toute l'année financière. Si elle le veut, elle peut choisir de ne plus utiliser la méthode rapide l'année suivante. Dans ce cas, il faut qu'elle utilise la méthode régulière pendant toute l'année. C'est à l'entreprise de décider quelle méthode comptable elle préfère.

**Mme Feltham:** Je tiens à vous féliciter, monsieur le ministre, de l'introduction de cette méthode rapide. Dans mon comté, les gens se préoccupaient surtout du fait que le régime était trop compliqué. Le ministère a-t-il des diapositives qu'on pourrait utiliser dans nos comtés pour expliquer la méthode rapide? Peut-on faire appel à des fonctionnaires de votre ministère pour expliquer la méthode rapide à nos commerçants?

**M. Jelinek:** La réponse est oui. Nous pouvons vous donner de la documentation écrite supplémentaire au sujet de la méthode rapide. Nous allons envoyer des renseignements plus détaillés aux entreprises. De plus, nous serions heureux d'organiser une réunion dans votre comté avec la chambre de commerce ou le conseil des détaillants pour donner des renseignements supplémentaires. Il serait plus pratique de faire intervenir la chambre de commerce, puisqu'elle représente plus de monde. Nous pourrions non seulement expliquer la méthode rapide, mais également répondre à toute autre question au sujet de la transition de la taxe fédérale de vente à la TPS. J'espère que les députés profiteront de cette possibilité dans leur comté. Tout ce que nous vous demandons de faire, c'est de nous donner suffisamment de préavis pour que nous puissions nous préparer.

**Mme Feltham:** En ce qui concerne les personnes âgées et ceux dont le revenu est de moins de 30,000\$ et qui doivent demander le crédit, est-ce qu'on envoie des formulaires avec les chèques de pension de vieillesse, par exemple?

**M. Jelinek:** Oui, on le fait dans le cas des crédits pour TPS. Je pense avoir déjà répondu à cette question.

**Mme Feltham:** Je sais que cela figure dans la déclaration d'impôt de cette année, mais est-ce également dans la pension des personnes âgées?

**M. Jelinek:** Oui. Nous avons envoyé des dépliants sur les crédits pour TPS avec tous les chèques de Santé et Bien-être social de mars 1990, y compris les chèques de sécurité de la vieillesse, de supplément de revenu garanti, d'allocations au conjoint et d'allocations familiales. Nous avons essayé de rejoindre autant que possible tous ceux qui en avaient le plus besoin.



[Text]

**Mrs. Feltham:** Mr. Minister, may I suggest that we repeat that for the seniors. On the weekend, in my constituency, a lot of people said they have not received it. It is not that they have not received it. It is just that they probably have not recognized it. I have the concern we still must... and certainly it is up to us as members to also emphasize...

I have one last question. Would the tourist industry, small land developers, small building contractors, fall under what you would call the service, the 5%?

**Mr. Jelinek:** Most tourist industries would be service industries, yes. I think they are quite clearly categorized among manufacturers, service, retailers, wholesalers, grocery and convenience stores.

**Mrs. Feltham:** Small land developers and small contractors.

**Mr. Jelinek:** That is correct. You are probably asking why is the factor a higher factor than the other factors. The reason is there are less input tax credits.

**Mrs. Feltham:** Service industries would not have the same—

**Mr. Jelinek:** That is correct.

Before we move on, Mr. Chairman, I want to conclude in answering the first part of your concerns about the GST credits as to whether we would send out further flyers. I will certainly take that under consideration, but I would also urge Members of Parliament to do their work in their constituencies and submit names of any people who have not, for some reason, received their flyer.

**Mrs. Feltham:** They did receive it.

**Mr. Jelinek:** Sometimes it can be overlooked. That is why we supplemented it with television advertising, with print media, but I will take it under consideration. In the same breath I also urge Members of Parliament to do your job in your constituencies in bringing these people to the forefront, letting them know these credits will be available to them as of December of this year.

We will never close the door on them. It is never too late for them to apply. The tax season is over, but that does not mean they cannot apply now. That is an ongoing effort, 12 months of the year.

**The Chairman:** You said that about 800,000 businesses could qualify to use the quick method. How many do you expect will opt to do that? Do you have any idea?

**Mr. Jelinek:** I would think initially the majority of them would want to. We called it a quick method because it is quicker. It does not make the other method any more complex, because I do not think the other method is complex. We are not saying this method is simpler than the other, it is just quicker. Because the mom-and-pop operations need the resources of one or two or three individuals who work for that company to run the store or the operation, I believe the majority of them are going to choose a quick method. We do not have any sophisticated data to tell you that 75%, 80% or 90% are going to opt for it.

[Translation]

**Mme Feltham:** Monsieur le ministre, puis-je vous suggérer de répéter l'opération pour les personnes âgées? Pendant la fin de semaine, dans ma circonscription, de nombreuses personnes me disent qu'elles ne l'ont pas reçu. Ce n'est pas qu'elles ne l'ont pas reçu. C'est probablement qu'elles n'ont pas vu qu'il s'agissait de cela. Je crains qu'il nous faille... et c'est certainement aussi le devoir des députés que d'insister...

J'ai une dernière question. L'industrie touristique, les petits promoteurs immobiliers, les petits entrepreneurs du bâtiment tombent-ils dans la catégorie des services, des 5 p. 100?

**M. Jelinek:** La plupart des industries touristiques sont des industries de service, oui. Je crois qu'on donne des catégories bien précises pour les fabricants, les services, les détaillants, les grossistes, les épiceries et les dépanneurs.

**Mme Feltham:** Les petits promoteurs immobiliers et les petits entrepreneurs du bâtiment.

**M. Jelinek:** C'est exact. Vous vous demandez sans doute pourquoi ce facteur est plus élevé que les autres. C'est parce qu'il y a moins de crédits pour taxe sur intrants.

**Mme Feltham:** Les industries de service n'auraient pas les mêmes...

**M. Jelinek:** C'est exact.

Avant de continuer, monsieur le président, j'aimerais conclure en répondant à la première partie de vos inquiétudes sur les crédits pour TPS et à la question de l'envoi d'autres prospectus. Je vais certainement l'envisager, mais je presserais également les députés de faire leur travail dans leur circonscription et de nous donner les noms des personnes qui, pour une raison ou pour une autre, n'ont pas reçu le document.

**Mme Feltham:** Ils l'ont reçu.

**M. Jelinek:** On n'y prête parfois pas attention. C'est pourquoi nous avons complété l'opération par une publicité à la télévision et dans la presse, mais je vais envisager la chose. Par la même occasion, je presserais les députés de faire leur travail dans leur circonscription en s'adressant à ces gens et en leur faisant savoir qu'ils pourront disposer de ces crédits à partir de décembre de cette année.

Nous ne leur fermerons jamais la porte. Il n'est jamais trop tard pour présenter sa demande. L'exercice financier est terminé, mais cela ne veut pas dire qu'ils ne peuvent pas présenter de demande. Cela se fait de façon permanente, douze mois sur douze.

**Le président:** Vous nous avez dit qu'environ 800,000 entreprises pourraient être autorisées à utiliser la méthode rapide. Combien vont opter pour ce mode à votre avis? Avez-vous une idée?

**M. Jelinek:** À priori, je pense que la majorité d'entre elles voudront le faire. Nous l'avons appelée méthode rapide parce qu'elle est plus rapide. Cela ne rend pas l'autre méthode plus complexe, car je ne crois pas que l'autre méthode soit complexe. Nous ne voulons pas dire que cette méthode est plus simple que l'autre; c'est simplement qu'elle est plus rapide. Parce que les entreprises familiales ont besoin d'une, deux ou trois personnes pour tenir le magasin ou s'occuper de l'entreprise, je crois que la majorité d'entre elles vont choisir la méthode rapide. Nous n'avons pas de données suffisamment précises pour vous dire que 75 p. 100, 80 p. 100 ou 90 p. 100 vont opter pour cette méthode.



[Texte]

**Mr. McLellan:** Mr. Minister, I am wondering if you are expecting any increase in the underground economy as a result of the GST. Are you?

**Mr. Jelinek:** From the experience in other countries, most notably New Zealand, what we are expecting particularly with the quick method is that some—and I am not going to be naive and pretend that all of the underground economy is going to come forward, but some of it will, for the following reasons.

• 1840

The first is that the quick method for basically the underground economy is comprised of very small operators and businesses. There are some that are bigger than others but the majority of them are very small operators. The quick method will make it easier for them to comply. That is a very important factor.

Secondly, and perhaps more importantly, and that is why I stress it in announcing the quick method, that includes input tax credits for capital expenditures. So if a guy who is doing gardening or painting houses, what have you, wants to do it underground, when he buys his truck or his paint or his ladder or his paint brushes at the local store, he cannot get his input tax credit on that capital purchase.

With this quick method, when he buys a truck or when he buys a ladder, he will be able to not only comply with the quick method but also get the input tax credit on that capital expenditure. That is why I believe that not only is the underground economy not going to increase, I think the underground economy is going to come forth from underground and participate in the GST as a result of the benefits they will derive.

I repeat, I do not suspect that we will eliminate the underground economy, but I suspect—and this is based on experience in other countries—there is going to be a large segment of the underground economy that is going to come forward and participate.

**Mr. MacLellan:** I just do not see that with 60% of what, for instance, tradesmen charge in the way of wages or salaries. I think a lot of people will forego it.

The other question is on this tax being revenue-neutral. I am not convinced. Of course, I do not know how you would make the calculation to determine it. How do you know how much you are going to take in as a result of this tax?

**Mr. Jelinek:** When we looked at it in the first place and saw that we were bringing in roughly \$18.5 billion with the federal sales tax, our ultimate objective was to end up receiving roughly the same amount of revenue with the goods and services tax. You can only calculate on guesswork. But it is pretty sophisticated guesswork, such as we expect 1.6 million businesses to register. From knowing what the majority of those businesses are and what their sales are, and through our tax department how much tax they pay now, we can calculate the percentage we will get out of the goods and services tax.

[Traduction]

**M. MacLellan:** Monsieur le ministre, vous attendez-vous à ce qu'il y ait une augmentation de l'économie clandestine du fait de la TPS?

**M. Jelinek:** D'après l'expérience des autres pays, et plus particulièrement de la Nouvelle-Zélande, nous nous attendons, surtout avec la méthode rapide, à ce qu'une partie... et je ne veux pas être naïf au point de prétendre que toute l'économie clandestine va venir au grand jour, mais une partie va le faire, pour les raisons suivantes.

La première, c'est qu'avec la méthode rapide, car l'économie clandestine est constituée essentiellement de petites entreprises—il y en a quelques-unes qui sont plus importantes, mais la majorité d'entre elles sont de petites entreprises—il leur sera plus facile de se conformer. C'est un facteur très important.

Deuxièmement, et c'est peut-être là une chose plus importante, et c'est pourquoi j'insiste là-dessus en annonçant la méthode rapide, elle comprend les crédits pour taxe sur intrants pour les immobilisations. Et donc, si un gars qui fait du jardinage ou de la peinture dans les maisons, etc., veut devenir clandestin, lorsqu'il achète son camion, sa peinture, son échelle ou ses pinceaux au magasin du quartier, il ne peut pas obtenir de crédits pour taxe sur intrants pour ces achats de matériel.

Avec la méthode rapide, lorsqu'il achète un camion ou une échelle, il pourra non seulement se conformer à la méthode rapide, mais également obtenir des crédits pour taxe sur intrants pour ces dépenses de matériel. C'est pourquoi je crois que non seulement l'économie clandestine ne va pas augmenter, mais qu'elle va au contraire sortir de la clandestinité pour participer au régime de la TPS du fait des avantages qu'elle va en tirer.

Je le répète, je ne crois pas que nous allons supprimer l'économie clandestine, mais je pense—et je me fonde en cela sur les expériences des autres pays—qu'une bonne partie de l'économie clandestine va sortir au grand jour pour participer au régime.

**M. MacLellan:** Je ne crois pas que ce soit le cas pour 60 p. 100 de ce que, par exemple, les petits entrepreneurs facturent en main-d'oeuvre. Je crois que beaucoup de gens vont y renoncer.

L'autre question porte sur le fait que cette taxe n'a pas d'incidence sur les recettes. Je ne suis pas convaincu de la chose. Bien sûr, je ne sais pas de quelle manière vous calculez cela. Comment arrivez-vous à savoir combien vous allez percevoir du fait de cette taxe?

**M. Jelinek:** Lorsque nous l'avons envisagée au départ et que nous avons constaté que nous percevions environ 18,5 milliards de dollars avec la taxe fédérale de vente, notre objectif était d'obtenir à peu près les mêmes recettes avec la taxe sur les produits et services. Ces calculs ne peuvent être que des évaluations. Mais ce sont tout de même des évaluations assez précises, qui font qu'on s'attend à ce que 1,6 million d'entreprises s'inscrivent. Sachant ce que la majorité de ces entreprises sont et connaissant leurs ventes, et, par notre service de l'impôt, quel montant d'impôt elles paient maintenant, nous pouvons calculer le pourcentage que nous obtiendrons avec la taxe sur les produits et services.

[Text]

We bring that in, subtract the GST credits and the other costs, the start-up costs for small businesses, etc. and we come roughly to the \$18.5 billion. Now, if it is going to be \$19 billion, I do not think—

It is 24 before the GST credits. We know that. We are not hiding that fact. These figures have all been made very public, but it is \$24 billion. I said after you subtract the GST credit payments and after you subtract the small business start-up costs and other elements of the program, we are calculating that roughly, on average, we will receive about \$18.5 billion in net revenue. But I repeat, if it is going to be \$19 billion we can put that toward the reduction of the deficit and no one is going to cry about it.

**Mr. Rodriguez:** Mr. Minister, we have heard pleas and cries from some of the witnesses who have appeared before this committee, crying out for information from your department. I promised these people that I would ask you the questions because they have to have the answers.

The first question comes from the undertakers. They have trust accounts and older folk preparing for their burial put the money into the trust account. The undertakers have the trust account. But when is the GST payable? Is it when the person takes the service, or when they put the money into the trust account? The two things may not occur at the same time. What is the answer for the undertakers?

• 1845

**Mr. Jelinek:** I am going to ask Mr. Fulford to answer that one specifically, but before he does, one of the key reasons we encourage businesses to register early is because upon registration, we will be able to provide them exactly with this type of specific information for their specific needs and for their specific businesses.

We have tailor-made answers, tailor-made information and tailor-made. . . I do not have at the top of my head every answer.

**Mr. Rodriguez:** What is the answer, brother?

**Mr. Jelinek:** Mr. Fulford may or may not have it, but the general answer is that the sooner a business registers, the sooner that business will have exactly these types of answers—

**Mr. Rodriguez:** I was under the impression, if you recall, Mr. Chairman, that the association had contacted the department time and time again to get a straight answer.

**The Chairman:** We requested that association to table their correspondence with us.

**Mr. Rodriguez:** They had the correspondence from your department, too. What is the answer, brother?

**Mr. Fulford:** Mr. Rodriguez, I do not have the answer in a nutshell, but I can certainly get it for you. I am surprised. We have consultations with them.

[Translation]

Nous notons ce total, nous déduisons les crédits pour TPS et les autres coûts, les frais de lancement pour les petites entreprises, etc., et nous arrivons à un total approximatif de 18,5 milliards de dollars. Si ce devait être 19 milliards de dollars, je ne crois pas. . .

Nous savons qu'il s'agit de 24 avant les crédits pour TPS. Nous ne le nions pas. Ces chiffres ont été rendus tout à fait publics, mais il s'agit de 24 milliards de dollars. Je dis qu'après avoir déduit les paiements des crédits pour TPS et après avoir déduit les frais de lancement des petites entreprises et les autres éléments du programme, nous calculons que nous allons percevoir en moyenne à peu près 18,5 milliards de dollars de recettes nettes. Mais je le répète, si nous obtenons 19 milliards de dollars, le supplément permettra de réduire le déficit, et personne ne s'en plaindra.

**M. Rodriguez:** Monsieur le ministre, nous avons entendu de nombreux plaidoyers et de nombreuses plaintes de la part des témoins qui ont comparu devant notre comité et qui demandaient à obtenir des renseignements de votre ministère. J'ai promis à ces gens que je vous poserais les questions, parce qu'il leur faut les réponses.

La première question vient des entrepreneurs de pompes funèbres. Ils ont des comptes de fiducie, et les personnes âgées qui préparent leurs funérailles mettent de l'argent dans le compte de fiducie. Les entrepreneurs de pompes funèbres disposent de ce compte de fiducie. Quand la TPS est-elle payable? Est-ce quand le service est accordé ou lorsqu'on met l'argent dans le compte de fiducie? Les deux choses peuvent ne pas se passer en même temps. Quelle est la réponse pour les entrepreneurs de pompes funèbres?

**M. Jelinek:** Je demanderais à M. Fulford de répondre à cette question particulière, mais auparavant, l'une des raisons principales qui font que l'on encourage les entreprises à s'inscrire à l'avance, c'est qu'une fois inscrites, nous pourrions leur fournir exactement les renseignements particuliers répondant à leurs besoins précis et à leurs affaires.

Nous avons des réponses faites sur mesure, et des renseignements faits sur mesure. . . Mais je n'ai pas toutes les réponses en tête.

**M. Rodriguez:** Quelle est donc la réponse?

**M. Jelinek:** M. Fulford peut ou non l'avoir, mais en général, c'est que, plus vite on s'inscrit, plus vite l'entreprise aura ce genre de réponses. . .

**M. Rodriguez:** J'avais l'impression, si vous vous en souvenez, monsieur le président, que l'association avait pris contact à plusieurs reprises avec le ministère pour obtenir une réponse précise.

**Le président:** Nous avons demandé à cette association de nous faire parvenir sa correspondance.

**M. Rodriguez:** Il y avait eu aussi un échange de correspondance avec votre ministère. Quelle est donc la réponse?

**M. Fulford:** Monsieur Rodriguez, je ne peux pas vous la donner dans l'immédiat, mais je pourrais certainement vous la fournir ultérieurement. Je suis surpris. Nous consultons ces gens.



[Texte]

**Mr. Rodriguez:** Okay, that is number 1. Give me another one.

**Mr. Fulford:** To get the answer, I would need more details as to when these activities took place.

**Mr. Rodriguez:** No, no, no—

**The Chairman:** Mr. Rodriguez, I was just going to say we could forward the testimony from that to you.

**Mr. Rodriguez:** I am not asking a highly complicated question. If people put money into a trust account for their burial, and they put it in in January 1991, but they do not die until December 1991, when is the GST payable? Is it payable when the money is paid into the trust account, or when the final bill for burying the person is delivered to the family?

It is a simple question that requires a simple answer.

**Mr. Jelinek:** Mr. Fulford said he would get that back to you.

**Mr. Rodriguez:** All right. Let me go through the second question.

Gerry Loughheed, of Loughheed Funeral Home, in my riding, contacted me and told me he had received communication from Revenue Canada saying that if a Canadian was deceased in Florida, and an American undertaker in Fort Lauderdale or wherever embalmed the body, put it in the casket, and sent it up to Loughheed Funeral Home in Sudbury, and he conducts the display in the home and then he bills the family, he is instructed that he has to charge the 7% GST. He finds that appalling, because it was not a Canadian who provided the services for embalming. So I need an answer to that question.

By the same token, if an American or a foreigner dies in Canada, and he embalms the body and sends it to the home country, he does not charge the GST. He is wondering if that involves the fact it is an export, and therefore is exempt from GST.

**Mr. Fulford:** The answer to your first question, Mr. Rodriguez, is that, yes, your constituent is liable for GST on the total charge, even though that involves some services provided by foreign nationals—

**Mr. Rodriguez:** How does that make sense?

**Mr. Fulford:** It would be the same if you were running a computer shop and you used a foreign person to provide you with software, so you are paying for the software from the foreign person. It would be a disadvantage to Canadian software producers. What the GST applies to is the price you are charging in Canada to the Canadian consumer.

**Mr. Rodriguez:** Yes, but what we are doing is we are charging a goods and services tax—

**Mr. Fulford:** That is right.

**Mr. Rodriguez:** —and it is assumed—I assume—that it was a service of a Canadian. Let me give you an example.

**The Chairman:** Time is up—

[Traduction]

**M. Rodriguez:** Très bien, c'est la première. Donnez-m'en une autre.

**M. Fulford:** Pour vous donner une réponse, il faudrait que j'aie davantage de précisions sur le moment où se sont déroulées ces opérations.

**M. Rodriguez:** Non, non. . .

**Le président:** Monsieur Rodriguez, j'allais simplement dire que l'on pourrait vous faire passer le témoignage correspondant.

**M. Rodriguez:** Je ne pose pas une question très compliquée. Si des gens mettent de l'argent dans un compte de fiducie pour leurs funérailles, qu'ils le mettent en janvier 1991, qu'ils ne meurent pas avant décembre 1991, quand doit-on payer la TPS? Est-elle payable lorsque l'on met l'argent dans le compte de fiducie ou lorsque la facture finale des funérailles est apportée à la famille?

C'est une question simple, qui demande une réponse simple.

**M. Jelinek:** M. Fulford vous a dit qu'il vous la ferait parvenir.

**M. Rodriguez:** Très bien. Passons à la deuxième question.

Gerry Loughheed, de *Loughheed Funeral Home*, dans ma circonscription, s'est adressé à moi pour me dire qu'il avait reçu de Revenu Canada l'information suivante: si un Canadien décède en Floride et qu'un entrepreneur de pompes funèbres américain de Fort Lauderdale ou autre embaume le corps, le met dans un cercueil et l'envoie à *Loughheed Funeral Home* à Sudbury, si le corps est exposé dans son salon et que c'est lui qui présente la facture à la famille, on lui dit qu'il devra percevoir la TPS de 7 p. 100. Il trouve cela effrayant, car ce n'est pas un Canadien qui a fourni les services d'embaumement. J'ai donc besoin d'une réponse à cette question.

De même, si un Américain ou un étranger décède au Canada, qu'on embaume son corps et qu'on l'envoie dans son pays d'origine, on ne perçoit pas la TPS. Il se demande si cela vient du fait qu'il s'agit d'une exportation et que dans ce cas, il y a exonération de la TPS.

**M. Fulford:** La réponse à votre première question, monsieur Rodriguez, est que oui, votre électeur devra payer la TPS sur la facture totale, même si certains services ont été effectués par des étrangers. . .

**M. Rodriguez:** Où est la logique?

**M. Fulford:** Il en irait de même si vous aviez un magasin d'ordinateurs et que vous ayez recours à une personne étrangère pour les logiciels: vous payeriez les logiciels provenant d'une personne étrangère. Cela constituerait un désavantage pour les producteurs de logiciels canadiens. La TPS s'applique sur le prix que vous demandez au Canada au consommateur canadien.

**M. Rodriguez:** Oui, mais ce qui se produit, c'est que nous percevons une taxe sur les produits et services. . .

**M. Fulford:** C'est exact.

**M. Rodriguez:** . . . et il faut supposer—je suppose—que c'était un service effectué par un Canadien. Permettez-moi de vous donner un exemple.

**Le président:** Votre temps est écoulé. . .



[Text]

**Mr. Rodriguez:** This important—

**The Chairman:** Your time is up, Mr. Rodriguez. Wind up, please.

**Mr. Rodriguez:** There is one corollary here. Suppose I drove my car down to Florida for a holiday, and while there, I took it in to get the body repainted, and I brought it back. Well, it is fairly obvious there is no GST going to be paid on that.

**Mr. Fulford:** I would not make that assumption, given that what you are importing into Canada at that time is a product that has been altered—

• 1850

**Mr. Rodriguez:** So if my muffler blew out in Florida and I had Speedy Muffler replace it, I am supposed to tell Canada Customs when I come back across the border?

**Mr. Fulford:** Yes, being an honest person that is what you would tell them.

**Mr. Rodriguez:** That is why I do not think it makes sense. It is the same thing as with the funeral directors. When the priest or minister performs whatever services he performs at the graveside or in the parlour, the undertaker pays him \$100. Is that subject to GST?

**Mr. Fulford:** No.

**Mr. Rodriguez:** It is not?

**Mr. Fulford:** No.

**Mr. Rodriguez:** Is somebody providing a little handbook for undertakers? Is the organist subject to GST? Is the minister subject to GST?

**Mr. Fulford:** I am sorry, the organist would be. It would depend—

**Mr. Rodriguez:** Is the organist GST—

**The Chairman:** Your time is up, Mr. Rodriguez. A quick response, please.

**Mr. Fulford:** The organist is an issue, and in that respect it would depend on whether that organist made \$30,000 a year—

**Mr. Jelinek:** Let me just conclude by saying this. We all know and admire Mr. Rodriguez, but he should know, having been here nearly as long as I have—

**The Chairman:** You may not want to provoke him, Mr. Minister.

**Mr. Jelinek:** I beg your pardon?

**The Chairman:** You may not want to provoke him right now.

**Mr. Jelinek:** I am saying something very nice about him. He asked if there was an information booklet or something that could be provided to funeral directors or to any other sector of the economy. The answer is yes, and I come back to my first point. The reason we have been encouraged by business to send out registration kits six months in advance is that once a business registers they start receiving tailor-made information. You cannot expect Mr. Fulford or myself to have everything in the back of our heads—

[Translation]

**M. Rodriguez:** Cette importante. . .

**Le président:** Votre temps est écoulé, monsieur Rodriguez. Finissez-en, s'il vous plaît.

**M. Rodriguez:** Il y a à cela un corollaire. Admettons que je parte en vacances en Floride en voiture et que pendant mon séjour là-bas, je fasse repeindre mon véhicule avant de le ramener. Il est bien évident qu'il n'y aura pas de TPS à payer là-dessus.

**M. Fulford:** Je n'en serais pas si sûr, étant donné que ce que vous importez au Canada à ce moment-là, c'est un produit qui a été modifié. . .

**M. Rodriguez:** Si mon silencieux perce en Floride et que je le fais remplacer chez *Speedy Muffler*, dois-je le dire aux douanes canadiennes lorsque je repasse la frontière?

**M. Fulford:** Oui, si vous êtes une personne honnête, vous le leur direz.

**M. Rodriguez:** C'est là que je trouve qu'il n'y a pas de logique. C'est la même chose que pour les entrepreneurs de pompes funèbres. Lorsque le prêtre ou le pasteur préside une cérémonie funèbre au cimetière ou au salon funéraire, l'entrepreneur lui paye 100\$. Cette somme est-elle soumise à la TPS?

**M. Fulford:** Non.

**M. Rodriguez:** Non?

**M. Fulford:** Non.

**M. Rodriguez:** Quelqu'un va-t-il fournir une brochure aux entrepreneurs de pompes funèbres? L'organiste est-il assujéti à la TPS? Le ministre du culte est-il soumis à la TPS?

**M. Fulford:** Je regrette, l'organiste le serait. Cela dépend. . .

**M. Rodriguez:** L'organiste est-il assujéti à la TPS?

**Le président:** Votre temps est écoulé, monsieur Rodriguez. Une réponse rapide, s'il vous plaît.

**M. Fulford:** Pour l'organiste, la question se pose, car cela dépend du fait qu'il gagne plus ou moins de 30,000\$ par an. . .

**M. Jelinek:** Permettez-moi de conclure en disant ceci. Nous connaissons et nous admirons tous M. Rodriguez, mais il devrait savoir, étant donné qu'il a été ici à peu près aussi longtemps. . .

**Le président:** Peut-être vaudrait-il mieux ne pas le provoquer, monsieur le ministre.

**M. Jelinek:** Je vous demande pardon?

**Le président:** Peut-être vaudrait-il mieux ne pas le provoquer dans l'immédiat.

**M. Jelinek:** Je vais dire quelque chose de très gentil à son sujet. Il a demandé s'il y avait une brochure d'information, ou autre chose, qui puisse être fournie aux entrepreneurs de pompes funèbres ou à tout autre secteur de l'économie. La réponse est oui, et je reviens à mon premier point. Si nous avons encouragé les entreprises à envoyer leurs dossiers d'inscription six mois à l'avance, c'est parce qu'une fois que ces entreprises seront inscrites, elles vont recevoir des informations qui les concernent particulièrement. Vous ne pouvez pas vous attendre à ce que M. Fulford ou moi-même ayons tout cela à l'esprit.

[Texte]

I would like to see when those letters were dated.

From a standpoint of responding to registrants—

**The Chairman:** When we get them we will send you copies.

**Mr. Jelinek:** —we are now in a position to respond with every answer they may require.

**Mr. Taylor:** I appreciate the minister saying he has tailor-made information, but I have not designed any of the programs or paperwork at the ministry. If I had done so, it would be somewhat different.

**Mr. Jelinek:** I wish you would have volunteered earlier. We were looking for input from anybody.

**Mr. Taylor:** Earlier on we were talking about smaller businesses and the \$200,000 threshold for opting in and opting out at that certain percentage. Coming from a predominantly rural riding, I have a lot of people in that smaller category. What is it—\$36,000 that you do not have to pay?

**Mr. Jelinek:** It is \$30,000.

**Mr. Taylor:** I have a number who will gross \$29,000. They do not have a lot of services but they will charge out and perhaps bring in \$29,000. Their projections for this year are the same—they will make \$27,000, \$28,000 or \$29,000 on their little businesses so they will not have to charge the tax. But what if at the end of the year they have \$32,000 or \$33,000? What if they have a great growth spurt this year, do they have to go back and charge their customers the 7%? Are you going to ask them for 7% of their sales, thus decreasing the small amount of money they already have? What help are you to those people who will not charge the 7% because they are under the mark, but who for some reason experience a good year?

**Mr. Jelinek:** First, to address your concern, we do not ask them to go back and collect the 7%. Second and just as important, we do not discourage growth, we encourage growth. We want businesses with sales of under \$30,000 to grow with the economy and to grow within their own industry. We suspect that many of the businesses with sales of under \$30,000 are going to opt into the GST in any event in order to be able to collect, apply for, and receive input tax credits. Those businesses have the option to do that, even if their sales are only \$10,000.

• 1855

Secondly, if they do not want to be part of it, it is based on their sales of the previous year. If their sales in the previous year were under \$30,000, then they need not register for GST.

Now, if in the following year suddenly their sales double or go to \$35,000 or \$60,000, then they have to apply for the following year to be part of the GST. But there is no retroactive demand on that business to go and collect the 7% from their customers and clients.

[Traduction]

J'aimerais savoir de quand datent ces lettres.

Pour ce qui est de répondre aux inscrits. . .

**Le président:** Lorsque nous les recevrons, nous vous en enverrons des copies.

**M. Jelinek:** . . . nous sommes maintenant en mesure de répondre à toutes les questions qu'on pourrait nous poser.

**M. Taylor:** Je suis heureux d'entendre que le ministre nous dit qu'il y a des informations faites sur mesure, mais je ne suis pas responsable de la conception des programmes ou des documents du ministère. Si cela avait été le cas, j'aurais procédé différemment.

**M. Jelinek:** C'est dommage que vous ne vous soyez pas porté volontaire plus tôt. Nous cherchons à entendre tous les avis.

**M. Taylor:** Plus tôt, nous parlions des petites entreprises et de la limite des 200,000\$ pour ce qui est de choisir de participer ou non à ce pourcentage. Étant donné que je viens d'une circonscription essentiellement rurale, j'ai beaucoup de gens qui figurent dans la catégorie inférieure. De combien s'agit-il—36,000\$ pour ne pas payer?

**M. Jelinek:** Il s'agit de 30,000\$.

**M. Taylor:** Plusieurs d'entre eux vont sans doute gagner 29,000\$. Ils n'ont pas beaucoup de services, mais ils vont se faire payer et gagner peut-être 29,000\$. Leurs prévisions pour cette année sont les mêmes—leur petite entreprise va leur rapporter 27,000\$, 28,000\$ ou 29,000\$, de sorte qu'ils n'auront pas à percevoir la taxe. Mais si, à la fin de l'année, ils se retrouvent à 32,000\$ ou 33,000\$? Qu'arrive-t-il s'ils ont une croissance soudaine cette année? Peuvent-ils revenir en arrière et percevoir auprès de leurs clients les 7 p. 100? Allez-vous leur demander 7 p. 100 sur leurs ventes, ce qui diminuera encore le peu d'argent qu'ils ont? De quelle aide allez-vous être pour ces gens qui ne vont pas percevoir les 7 p. 100 parce qu'ils sont au-dessous de la limite, mais qui, pour une raison ou pour une autre, connaissent une bonne année?

**M. Jelinek:** Tout d'abord, pour répondre à vos inquiétudes, nous ne leur demandons pas de revenir en arrière pour percevoir les 7 p. 100. Deuxièmement, et c'est tout aussi important, nous ne décourageons pas la croissance, nous l'encourageons. Nous voulons que les entreprises dont les ventes sont inférieures à 30,000\$ croissent avec l'économie et croissent au sein de leur secteur industriel. Nous pensons que la plupart des entreprises dont les ventes se situent au-dessous de 30,000\$ vont choisir d'opter pour le régime de la TPS de toute manière pour pouvoir percevoir, demander et recevoir les crédits pour taxe sur intrants. Ces entreprises peuvent le faire, même si leurs ventes ne se montent qu'à 10,000\$.

Deuxièmement, si elles ne veulent pas participer au régime, on se base sur les ventes de l'année précédente. Si les ventes de l'année précédente étaient inférieures à 30,000\$, elles n'ont pas besoin de s'inscrire pour la TPS.

Mais si l'année suivante, tout d'un coup, leurs ventes doublent ou se montent à 35,000\$ ou 60,000\$, il leur faudra faire la demande l'année suivante pour participer au régime de la TPS. Mais il ne peut pas y avoir de demande rétroactive, et on ne peut pas demander à une entreprise de percevoir les 7 p. 100 après coup auprès de ses clients.

[Text]

**Mr. Taylor:** To jump from the smallest to the biggest, the major retailers have been before us. Every one of the major retailers I heard—and I must admit that I missed the Sears presentation—suggested that January 1st was the worst possible time for them for the implementation of this tax, that February, March, or April would be a much better time for them because of the way they do their pricing, because of the way they do their inventory calculations, because of the way they do their sales, and for meeting customer expectations.

**Mr. Jelinek:** A quick response is that the majority of industry and businesses in Canada—64%, to be precise—have their business year or their fiscal year ending December 31, have their fiscal year the same as the calendar year. Therefore it would make a lot of sense for the majority of those business, which are 64%, to have a change of this magnitude take place at the end of their fiscal year. So we are accommodating 64% of the businesses across the country, at the expense, perhaps, of some of the big boys like The Bay and Sears and some of the others, who, I am sure, can, with our assistance and input and service, handle their problems.

**Mr. Taylor:** Mr. Chairman, I yield the floor to the Conservative members present.

**The Chairman:** Oh, that is cute.

As mention has been made of that, we all know that events of the last couple of days have been quite momentous, and regional caucuses tonight I think are discussing it.

**Mr. Minister,** thank you very much for taking the time to be here.

We are taking a five-minute adjournment.

• 1858

• 1906

**The Chairman:** Order, please. Ladies and gentlemen, we will resume our meeting now, please.

**Mr. Taylor:** I wonder what would happen if we decided not to sit down here.

**The Chairman:** If you do not sit down, you can go home.

**Mr. Taylor:** I think it is really good that the opposition is helping to continue these hearings.

**The Chairman:** Duly noted.

**Mr. Goddard,** thank you for being here tonight. We appreciate you taking the time to come and enlighten us on how Canadian Tire will be dealing with the implementation of the GST. At this point, if you have a statement, could you please give it to us. Then I am sure we will have some questions.

**Mr. Alan B. Goddard (Vice-President, Corporate Affairs, Canadian Tire Corporation Limited):** Thank you, Mr. Chairman. Before I start, I would like to introduce Mr. Glenn Barrett, our Manager of Taxation. We are very pleased indeed to be here before the committee, and we welcome this opportunity to present our views to the committee.

[Translation]

**M. Taylor:** Pour passer du plus petit au plus grand, les plus gros détaillants ont comparu devant nous. Tous ceux que j'ai entendus—et je dois admettre que j'ai manqué l'exposé de Sears—ont laissé entendre que le 1<sup>er</sup> janvier était le pire moment possible pour eux pour l'entrée en vigueur de la taxe, que février, mars ou avril seraient bien mieux en raison de la façon dont ils établissent leurs prix, en raison de la façon dont ils calculent leur inventaire, en raison de la façon dont ils procèdent pour leurs ventes et pour répondre aux attentes des clients.

**M. Jelinek:** Pour répondre rapidement, je dirais que la majorité des industries et des entreprises au Canada—64 p. 100, pour être précis—ont un exercice financier qui se termine le 31 décembre, c'est-à-dire qu'il correspond à l'année civile. Il serait donc très logique pour la majorité de ces entreprises, qui représentent 64 p. 100 du total, qu'un changement d'une telle importance se passe à la fin de leur exercice financier. Nous favorisons donc 64 p. 100 des entreprises du pays aux dépens peut-être de quelques très grosses sociétés comme La Baie et Sears et quelques autres, qui, j'en suis sûr, pourront, avec notre aide, nos conseils et nos services, régler leurs problèmes.

**M. Taylor:** Monsieur le président, je laisse la parole aux membres conservateurs présents.

**Le président:** C'est très mignon.

Comme cela a été dit, nous savons tous que les événements de ces derniers jours sont très importants et que les caucus régionaux vont en discuter ce soir, je crois.

Monsieur le ministre, merci d'avoir pris le temps de venir nous rencontrer.

Nous faisons une pause de cinq minutes.

**Le président:** À l'ordre. Mesdames et messieurs, veuillez reprendre vos places.

**M. Taylor:** Je me demande ce qui se passerait si nous refusions de nous asseoir.

**Le président:** Si vous ne voulez pas vous asseoir, vous pouvez rentrer chez vous.

**M. Taylor:** Je signale que c'est grâce à la bonne volonté de l'opposition que nous pouvons poursuivre nos travaux.

**Le président:** J'en prends bonne note.

Merci d'être venu, monsieur Goddard. Nous vous sommes reconnaissants d'avoir pris le temps de venir nous expliquer comment *Canadian Tire* va vivre la mise en place de la TPS. Si vous avez une déclaration à faire, allez-y, après quoi je suis sûr que nous aurons des questions à vous poser.

**M. Alan B. Goddard (vice-président, Affaires générales, Canadian Tire Corporation Limited):** Merci, monsieur le président. Avant de commencer, je voudrais vous présenter M. Glenn Barrett, qui dirige notre service de la fiscalité. Nous sommes très heureux d'avoir l'occasion de témoigner devant le comité pour vous faire connaître notre point de vue.



## [Texte]

The issue of the GST is of considerable importance to us, as well as other retailers, because it is the retail customer who will ultimately bear the burden of this tax. As the primary collectors of this tax, we have a strong interest in ensuring that the tax is introduced and presented in a way which is understandable to our customers. Perhaps the words "a strong interest" are not an understatement. We believe the trust and confidence of our customers is the most important asset Canadian Tire, or for that matter any retailer, can have. Over the past 60 years I believe that any measure of success that the corporation and its associate dealers have had has been based on the continual effort to maintain this trust and confidence.

Just to give you a bit of background on the company, Canadian Tire is a supplier of automotive products and services and home and leisure products through a network of associate dealers across Canada. The corporation provides a variety of marketing, merchandising, administrative and ancillary services to its associate dealers, as well as financial services to both associate dealers and their customers. The corporation and its associate dealers employ in excess of 25,000 Canadians from St. John's, Newfoundland to Victoria, British Columbia, in communities ranging from less than 10,000 to several million. We have 414 associate dealer stores across Canada, as well as 171 gas bars and 14 automotive parts depots, as well as 3 distribution centres.

In August 1989 we established a GST steering committee within the company. The committee is comprised of representation from all areas of the corporation, as well as from our dealer association. It provided information which resulted in the establishment of numerous GST subcommittees across the corporation. Each of these committees has developed or is implementing the development of action plans to deal with the mechanics of the implementation of the tax.

In keeping with our commitment to fairness and value to our customers, we feel it is essential that our customers understand precisely how much they are paying for the product and what portion of the final cost of the product is tax. It is for this reason we are preparing a communications package that will be made available to all dealers. This package will include information to ensure that the customer understands they must add 7% to the sales price to arrive at the final cost of the good prior to the assessment of PST where applicable. This information will be available for dealers to post throughout their stores. In addition, we are working with our dealers to provide the appropriate revisions to software programs which will enable the dealer to give the customer a statement at the point of sale, which will show the base price for the product and the GST and PST where applicable as a total.

Product pricing. Canadian Tire is committed to passing on to our customers any identified federal sales tax savings from our suppliers. These savings will be passed to our customers through selling price reductions. This would be effective January 1, 1991.

## [Traduction]

La question de la TPS revêt une importance considérable pour nous et pour d'autres détaillants, puisqu'en bout de ligne, c'est le consommateur qui portera le fardeau de cette taxe. En tant que premier percepteur de cette taxe, nous souhaitons vivement qu'elle soit introduite et présentée de façon à être comprise par nos clients. En fait, nous faisons davantage que le «souhaiter vivement». La confiance que nous manifestent nos clients est l'actif le plus important de la compagnie *Canadian Tire* et, d'ailleurs, de tout détaillant. Au cours des 60 dernières années, je crois que tout le succès que notre société et ses marchands associés ont pu connaître a reposé sur les efforts continus qui ont été déployés pour entretenir cette confiance.

Voici quelques renseignements généraux sur notre entreprise. *Canadian Tire* est un fournisseur de produits et de services pour l'automobile, ainsi que de produits pour la maison et les loisirs distribués par un réseau de marchands associés couvrant tout le Canada. La société offre à ses marchands associés une vaste gamme de services de commercialisation et de merchandising, des services administratifs et auxiliaires, et elle offre des services financiers à ses marchands associés et à leurs clients. La société et ses marchands associés emploient plus de 25,000 Canadiens, de St. John's (Terre-Neuve) à Victoria (Colombie-Britannique), dans des collectivités dont la population varie de moins de 10,000 à plusieurs millions d'habitants. Nous comptons 414 marchands associés dans tout le Canada, ainsi que 171 stations-service, 14 dépôts de pièces automobiles et trois centres de distribution.

En août 1989, nous avons constitué un comité interne d'orientation sur la TPS. Ce comité comprend des représentants de tous les secteurs de notre société et des représentants de notre association de marchands. L'information qu'il nous a fournie a conduit à la mise sur pied de divers sous-comités de la TPS dans l'ensemble de notre société. Chacun de ces sous-comités a dressé ou achève de dresser un plan d'action portant sur les modalités d'application de la taxe.

Comme nous nous engageons à offrir des prix justes et avantageux à nos clients, nous estimons essentiel que ces derniers sachent exactement combien ils paient tel ou tel produit et quelle portion du coût final est attribuable à la taxe. Voilà pourquoi nous préparons actuellement une trousse d'information à l'intention de tous les marchands. Cette trousse contiendra de l'information qui aidera le client à comprendre qu'il doit ajouter 7 p. 100 au prix indiqué pour connaître le prix final du produit après calcul de la taxe de vente provinciale, s'il y a lieu. Les marchands pourront afficher cette information dans leurs magasins. En outre, nous nous apprêtons, de concert avec nos marchands, à réviser les logiciels de manière à permettre à chaque marchand de fournir aux points de vente un relevé indiquant le prix de base du produit, la valeur de la TPS et de la taxe de vente provinciale, le cas échéant, ainsi que le total payé.

Le prix des produits. La société *Canadian Tire* est déterminée à faire profiter ses clients de toute économie connue qu'elle pourrait obtenir de ses fournisseurs au titre de la taxe de vente fédérale. Le cas échéant, les prix de vente seront réduits pour faire profiter nos clients de ces économies, et ce, à compter du 1<sup>er</sup> janvier 1991.

[Text]

[Translation]

• 1910

Since March of this year our marketing division has been working with our suppliers in an effort to ensure that the vendors' price quotations for 1991 will be reduced by the FST content. In this regard the published lists of commodities and various FST applications to them is extremely useful. This is an ongoing process and will continue through the end of the year. We are confident that our marketing division will ensure that our customers can look forward to aggressively competitive and fair pricing.

Having said that, unfortunately the products we purchase are not immune from increased cost pressures due to inflation, increased wages, and other costs experienced by our vendors. Normally these increased costs are contained in pricing effective January 1 of the year. Our marketing division is working diligently to minimize these usual cost increases in vendor pricing for at least the first part of 1991. In other words, we wish to try, where possible, to hold those cost pressures constant or delay them for a period of time in order to be able to show our customers that any savings resulting from the FST have indeed been passed on in our selling prices.

I would also like to assure the committee that Canadian Tire will not increase the unit dollar value of its gross margin during GST introduction. Any savings through reduced prices we pay for the goods we purchase will be passed on directly to the consumer, and the dollar value of our mark-up will not increase. This commitment, of course, does not preclude our reducing prices and consequently realizing a smaller dollar margin if competitive pressures dictate, and given current economic conditions we would suspect that would be the case.

As we mentioned at the outset, communication with our customers will be an essential, integral part of our activity. To this end we are working with the retail council to develop a uniform consumer education program on the goods and services tax which can be used by all retailers in an effort to minimize confusion. We will also provide educational and training information for our dealers and their employees to assist in this effort.

One of the most difficult and confusing elements of the application of the tax is the calculation of both the goods and services tax and the provincial sales tax at check-out. The application of two taxes at the point of purchase will, we believe, create some confusion for the consumer. In this regard we would urge co-operation between the federal and the various provincial governments across the country to establish a common commodity tax. This would significantly simplify the technical issues surrounding the application and collection of tax, as well as customer understanding of the tax and its applications. We suspect an added benefit will be reduced costs of administration to all Canadians.

Depuis mars, notre division de la commercialisation s'efforce, avec nos fournisseurs, de faire déduire la valeur de la TVF des cotations de prix des vendeurs en 1991. À cet égard, la liste publiée énumérant les produits et les diverses TVF applicables est extrêmement utile. Ce processus continu se poursuivra jusqu'à la fin de l'année. Nous sommes persuadés que la division de la commercialisation fera en sorte que nos clients puissent bénéficier de prix fortement compétitifs et équitables.

Cela dit, il ne faut pas oublier que les produits que nous achetons ne sont malheureusement pas à l'abri des pressions que l'inflation, les augmentations salariales et d'autres frais encourus pas nos fournisseurs exercent sur les coûts. En règle générale, ces hausses de coûts sont incluses dans les prix qui entrent en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier de chaque année. La division de la commercialisation tente assidûment de minimiser ces hausses, à tout le moins pour la première partie de 1991. Autrement dit, nous essayons, dans la mesure du possible, de maintenir ces pressions constantes ou de les retarder pendant un certain temps afin de démontrer à nos clients que toutes les économies réalisées par suite de l'élimination de la TVF se traduiront par une baisse de nos prix de vente.

J'aimerais également assurer le comité que Canadian Tire n'augmentera pas la valeur en dollars de ses bénéfices bruts au moment de l'entrée en vigueur de la TPS. En effet, toutes les économies réalisées grâce à une baisse des prix de nos fournisseurs se répercuteront directement sur les prix à la consommation; notre marge bénéficiaire brute n'augmentera pas. Cet engagement ne nous empêchera évidemment pas de réduire nos prix de façon à réaliser des bénéfices moins élevés si la concurrence nous y oblige. Compte tenu de la conjoncture économique actuelle, nous soupçonnons que ce sera le cas.

Comme nous l'avons mentionné au tout début, les communications avec nos clients deviendront la pierre angulaire de nos activités. Pour ce faire, nous collaborons avec le Conseil canadien du commerce de détail afin de mettre en place un programme de sensibilisation du public concernant la taxe sur les produits et services auquel tous les détaillants pourront avoir recours pour dissiper la confusion. Nous fournirons également de la documentation à nos marchands et à leurs employés afin de les aider à atteindre cet objectif.

Le calcul de la TPS et de la taxe de vente provinciale constitue l'un des problèmes les plus complexes et les plus déroutants liés à l'application de la nouvelle taxe. À notre avis, l'application de deux taxes au point de vente engendrera une certaine confusion chez le consommateur; c'est pourquoi nous exhortons le gouvernement fédéral et toutes les provinces à collaborer afin d'instaurer une taxe commune. Cette formule réduirait de beaucoup le nombre de problèmes techniques liés à l'application et à la perception de la taxe et permettrait aux consommateurs de mieux comprendre la taxe et ses modalités d'application. Nous avons également l'impression qu'on pourrait ainsi réduire les frais d'administration que devront assumer tous les Canadiens.



## [Texte]

In conclusion, we would repeat that any success which Canadian Tire and its associate dealers have enjoyed has come from the level of confidence and sense of value that we have managed to earn from our customers. This trust is our most important asset. It is therefore essential that we do everything we can to meet the challenge of providing clear information to help our customers understand the GST and to ensure fair treatment during the transition from the FST to the GST.

I would like to thank the committee for its indulgence in listening to our presentation. I am ready to take any questions, Mr. Chairman.

**Mr. MacLellan:** Thank you very much gentlemen for coming this evening.

On page 3, in the third paragraph, you say:

I would like also to assure this Committee that Canadian Tire will not increase the unit dollar value of its gross margin during the GST introduction.

Does that mean you will reduce it? Would you be prepared to reduce it a little if the FST is passed along and keep the same percentage between the cost and the profit margin, or are you going to keep the same profit margin even though—

**Mr. Goddard:** Yes, keep the same dollar-profit margin but—

**Mr. MacLellan:** You are just passing it on—

**Mr. Goddard:** As I am trying to say to you, it would be a clearly transparent transaction. In other words, whatever savings result from the pass on to us from our vendors would in turn be passed on to the consumer. Maintaining that dollar margin is the maximum, I suspect, given competitive pressures that are going to occur over the balance of this year and into next year. We are going to be hard-pressed to do that and sell products. In other words, we are probably going to reduce it, but what we are trying to do is assure the Canadian public and this committee that we would not exceed that.

**Mr. MacLellan:** But the profit margin would come down because of the competitive pressures, not because you are reducing anything.

**Mr. Goddard:** That is correct, yes.

**Mr. MacLellan:** Are you going to be ready for the GST on January 1?

**Mr. Goddard:** Yes. We have to be ready. That is the deadline we have set for ourselves. We began, as I said, in August of last year to work towards that deadline. It is not without more than the usual pressures in terms of the things that have to be put in place and to be done. For instance, we went to our vendors in March of this year. We expect firm quotations from them by August so that we can transmit those new prices to our dealers by mid-November to start up on January 1 with a new set of prices.

## [Traduction]

En conclusion, nous aimerions répéter que tous les succès remportés par Canadian Tire et ses marchands associés sont attribuables au fait que nous avons gagné la confiance et l'estime de nos clients. Cette confiance constitue notre meilleur atout. Il est donc essentiel que nous fassions tout notre possible pour donner des renseignements clairs qui aideront nos clients à comprendre la TPS et pour les assurer qu'ils seront traités de façon équitable durant la transition de la TVF à la TPS.

Je remercie les membres du comité d'avoir eu la patience d'écouter notre exposé. Je suis prêt à répondre à toute question, monsieur le président.

**M. MacLellan:** Merci beaucoup, messieurs d'être venus ce soir.

À la page 3, au deuxième paragraphe, vous dites:

J'aimerais également assurer le comité que Canadian Tire n'augmentera pas la valeur en dollars de ses bénéfices bruts au moment de l'entrée en vigueur de la TPS.

Est-ce à dire que la compagnie va réduire cette valeur? Seriez-vous prêt à réduire quelque peu vos bénéfices bruts si vous bénéficiez de l'élimination de la TVF, conservant ainsi le même ratio entre le coût du produit et la marge bénéficiaire, ou bien allez-vous conserver la même marge bénéficiaire, même si...

**M. Goddard:** Oui, la valeur en dollars de la marge bénéficiaire sera la même, mais...

**M. MacLellan:** Vous ne faites que transmettre les économies...

**M. Goddard:** J'essaie de vous expliquer que la transaction sera absolument limpide. Autrement dit, toute économie résultant d'une baisse des prix de nos fournisseurs sera transmise aux consommateurs. Je soupçonne que le mieux que nous pourrions faire sera de maintenir intacte la valeur en dollars de notre marge bénéficiaire, à cause des pressions qu'exerceront nos concurrents d'ici la fin de l'année et l'année prochaine. La concurrence sera féroce et il faudra faire un effort pour mousser nos ventes. Autrement dit, nous allons probablement réduire notre profit brut unitaire, mais nous essayons de faire comprendre au grand public et au comité qu'il ne sera pas question d'augmenter ce profit unitaire.

**M. MacLellan:** Mais si la marge bénéficiaire brute baisse, ce sera à cause de la concurrence et non pas parce que vous réduisez vos prix par ailleurs.

**M. Goddard:** C'est exact.

**M. MacLellan:** Serez-vous prêt à appliquer la TPS le 1<sup>er</sup> janvier?

**M. Goddard:** Oui. Nous n'avons pas le choix. C'est l'échéance que nous nous sommes fixée. Comme je le disais, nous avons commencé en août dernier à nous préparer à cette échéance. Les échéances ne sont pas plus serrées que d'habitude. Nous avons par exemple communiqué avec nos fournisseurs en mars dernier. Nous comptons sur eux pour nous faire parvenir des cotations fermes d'ici le mois d'août afin que nous puissions faire part de ces nouveaux prix à nos marchands d'ici la mi-novembre, de manière à pouvoir appliquer un nouveau barème de prix le 1<sup>er</sup> janvier.



[Text]

• 1915

**Mr. MacLellan:** What about the cash systems, registers—have you given them out? Are they all in place?

**Mr. Goddard:** With the exception of about 8% or 9% of the total number of lanes in the country—we have about 3,000 lanes—about 250 need to be upgraded. All of that is in hand. It will be completed by that time.

**Mr. MacLellan:** Of course the prices will be displayed without the GST.

**Mr. Goddard:** Prices will be displayed on the shelf without the GST. We are working, where possible, on a system whereby we will be able to show right on the shelf, in a bin-pricing system, the basic price for the product, the GST price, and possibly a third price. It will be at least the basic price plus the GST addition.

Where we cannot do that—and as I say, it is at the developmental stage—we will make sure that this addition is clearly posted for the consumer in the store. Of course at the checkout he will receive a detailed slip that will spell out the basic price of the product, the GST, the sub-total, the provincial sales tax where applicable, and then the final total.

**Mr. MacLellan:** You mentioned that you have requested your suppliers to tell you by August exactly how much of the FST they are going to pass along to you. What kind of response have you had?

**Mr. Goddard:** We have had a commitment to do that by all our suppliers. We have not had a commitment from all our suppliers to show us their FST-excluded, but we have a commitment from all of our suppliers to give us their quotation by that time.

Glenn and our tax people have been working very closely with all of our buyers to educate them on what the FST should be in the product, based on schedules the Department of Revenue set for FST based on products. It is not necessarily possible for us to know precisely the amount in that. It depends on how long the chain is between the manufacturer and when we turn around and buy it. But we know our vendors pretty well. We believe we can identify that amount very closely. If it is not in line with what we think it should be, we will call them in and tell them. If that, in turn, is not successful, obviously we will be negotiating for the best possible price we can get.

**Mr. MacLellan:** Has Canadian Tire taken a stand on whether or not they favour the GST?

**Mr. Goddard:** We have gone on record as favouring the dissolution of the FST and the replacement of it with some form of national sales tax. The GST, like any other national sales tax, we would have far preferred to have seen combined. We believe it would have been a simpler application for the federal government in collection of revenue than is the case with the current system.

We objected to the FST because a lot of products were taxed at the wholesale level on FST. Canadian Tire, because of its unique dealer wholesale structure, was such that we were penalized vis-à-vis a fully integrated retailer. We paid a

[Translation]

**M. MacLellan:** Et les caisses enregistreuses? Les avez-vous mises en place?

**M. Goddard:** À l'exception de 8 ou 9 p. 100 du total. Nous avons environ 3,000 caisses, dont quelque 250 doivent être remplacées. Tout marche rondement et les préparatifs seront terminés à la date prévue.

**M. MacLellan:** Les prix seront bien sûr affichés sans y inclure la TPS.

**M. Goddard:** Les prix affichés sur les tablettes ne comprendront pas le montant de la TPS. Nous essayons de mettre au point un système de prix par lots qui nous permettra d'afficher directement sur la tablette le prix de base du produit, le montant de la TPS et peut-être un troisième prix. Il y aura au moins le prix de base plus le montant de la TPS.

Dans les cas où il sera impossible de le faire, puisque tout cela en est encore au stade de la mise au point, nous veillerons à ce que le montant à ajouter soit clairement affiché dans le magasin à la vue du consommateur. Évidemment, ce dernier recevra un coupon de caisse détaillée sur lequel figureront le prix de base du produit, la TPS, le sous-total, la taxe de vente provinciale s'il y a lieu et enfin le prix total.

**M. MacLellan:** Vous avez dit que vous avez demandé à vos fournisseurs de vous préciser d'ici le mois d'août le montant exact de la TVF qu'ils vont retrancher du prix des produits qu'ils vous vendent. Quelle a été leur réaction?

**M. Goddard:** Tous nos fournisseurs se sont engagés à le faire. Ils ne se sont pas tous engagés à nous montrer le calcul de leurs coûts excluant le montant de la TVF, mais ils se sont tous engagés à nous donner une cotation ferme dans le délai imparti.

Glenn et nos spécialistes de la fiscalité ont travaillé en étroite collaboration avec tous nos acheteurs pour que ces derniers sachent quel devrait être le montant de la TVF inclus dans le prix de chaque produit, d'après la documentation publiée par le ministère du Revenu. Il ne nous est pas toujours possible de déterminer précisément le montant pour chaque produit. Cela dépend du nombre d'étapes entre la fabrication du produit et le moment où nous l'achetons. Mais nous connaissons assez bien nos fournisseurs. Nous croyons pouvoir déterminer ce montant assez précisément. Si ce n'est pas conforme à nos attentes, nous allons le leur dire. S'ils ne veulent rien entendre, nous chercherons évidemment à négocier ferme pour obtenir le meilleur prix possible.

**M. MacLellan:** La société Canadian Tire a-t-elle pris position pour ou contre la TPS?

**M. Goddard:** Nous avons dit publiquement que nous étions en faveur de l'élimination de la TVF et de son remplacement par une forme quelconque de taxe de vente nationale. Nous aurions préféré de beaucoup que la TPS soit combinée aux autres taxes de vente. À notre avis, cela aurait grandement facilité la tâche du gouvernement fédéral pour ce qui est de la perception de la taxe, contrairement au système actuel.

Nous en avions contre la TVF parce que beaucoup de produits étaient taxés au niveau du gros. Étant donné la structure unique de Canadian Tire quant aux achats de gros, nous étions pénalisés par rapport à un détaillant pleinement

[Texte]

higher tax on product we purchased than a fully integrated retailer who bought the product at a lower price. We buy it, mark it up, sell it to our dealers, and the point of the mark-up would be where we would apply the FST.

So from Canadian Tire's perspective there was an inequity there, along with—as I am sure you know—a wide range of other inequities in the FST that existed and needed to be fixed.

**Mr. Taylor:** I welcome the witnesses. I am glad you came and are able to share with us some of your thoughts. The government has been accused of not listening. I suppose you can recognize that perhaps they are not listening tonight either.

**The Chairman:** I am listening.

**Mr. Taylor:** You would be considered a "big boy" in the minister's terms when it comes to retailing. Would you consider yourself to be one of the major retailers in Canada? When I asked the minister earlier tonight about administrative costs—which I am going to ask you about in a few minutes—he said that it surely would cost a few bucks, but the "big boys" could handle it.

**Mr. Goddard:** We are a conglomerate. If you want to look at us in a "macro" sense, I think the answer is yes. If you look at us as independent, as a network of 371 independent businessmen supplied by a wholesale operation, then at the community level and in each community where our dealers live and run their own businesses, I would say that we are in a small business situation. It is a range of both.

• 1920

**Mr. Taylor:** Your affiliate Canadian Tire dealer in my centre of North Battleford, Saskatchewan, is somebody I talk to fairly often, because he is active in our Chamber of Commerce and what not. I like the operation he runs a lot.

**Mr. Goddard:** Thank you, sir.

**Mr. Taylor:** You have a good franchiser or affiliate there.

What would you estimate your costs for preparing for the GST are going to be when January 1 rolls around and you have to go into the new system?

**Mr. Goddard:** You mean for up-front costs? It is \$2,500,000.

**Mr. Taylor:** Does that include training of personnel, changing of equipment, the time you are spending on figuring out what to say to us today?

**Mr. Goddard:** Basically it is hours. The work involved is primarily software programming. We pretty well have the hardware in place to accommodate the changes. But it is a matter of rewriting programs for our dealers and for ourselves to account for the tax.

[Traduction]

intégré. Nous payons davantage de taxe sur les produits que nous achetons qu'un détaillant pleinement intégré qui achète le produit à un prix inférieur. Nous achetons le produit et le revendons à nos marchands associés après y avoir ajouté une marge bénéficiaire et ensuite le montant de la TVF.

Donc, du point de vue de Canadian Tire, il y avait inéquité sur ce plan. Par ailleurs, je suis certain que vous savez que la TVF comportait beaucoup d'autres inéquités auxquelles il fallait remédier.

**M. Taylor:** Je souhaite la bienvenue aux témoins. Je suis content que vous soyez venus pour nous faire part de vos réflexions. On a accusé le gouvernement de refuser d'écouter. Comme vous pouvez vous en rendre compte, il n'écoute peut-être pas ce soir non plus.

**Le président:** J'écoute.

**M. Taylor:** Dans le domaine de la vente au détail, on peut dire que vous avez les reins solides, pour reprendre l'expression du ministre. Vous considérez-vous comme l'un des principaux détaillants au Canada? Quand j'ai posé tout à l'heure au ministre une question sur les frais d'administration, que je vais d'ailleurs vous poser dans quelques instants, il m'a répondu que cela coûterait assurément quelques dollars, mais que «ceux qui ont les reins solides» ne seraient pas dérangés.

**M. Goddard:** Nous sommes un conglomérat. Si vous considérez l'ensemble de nos activités, je suppose que la réponse est oui. Par contre, si l'on considère que nous sommes un réseau de 371 entreprises indépendantes qui s'approvisionnent auprès d'un marchand de gros centralisé, dans ce cas, au niveau des collectivités où nos marchands habitent et dirigent leur entreprise, je dirais que nous sommes plutôt assimilés aux petites entreprises. Nous sommes un peu des deux.

**M. Taylor:** Je m'entretiens souvent avec le marchand *Canadian Tire* de ma ville de North Battleford, en Saskatchewan; en effet, il participe aux activités de notre Chambre de commerce et autres organismes. J'aime beaucoup son magasin.

**M. Goddard:** Merci, monsieur.

**M. Taylor:** Vous avez là un excellent marchand franchisé ou affilié.

À combien estimez-vous le montant que vous devrez déboursier pour vous préparer à mettre en application le nouveau système au moment de l'entrée en vigueur de la TPS le 1<sup>er</sup> janvier prochain?

**M. Goddard:** Vous parlez du coût initial? Ce sera 2,5 millions de dollars.

**M. Taylor:** Cela comprend-il la formation du personnel, le remplacement du matériel, le temps que vous avez consacré à préparer votre intervention d'aujourd'hui?

**M. Goddard:** Ce chiffre comprend essentiellement les heures de travail nécessaires pour la programmation des ordinateurs. Nous avons déjà à peu près tout le matériel voulu pour faire les changements demandés. Il s'agit essentiellement de refaire les logiciels pour permettre à nos marchands et à nous-mêmes de comptabiliser la taxe.



[Text]

**Mr. Taylor:** Are you prepared to eat the \$2,500,000, or do you eventually plan to pass that on to the consumer, or has it been passed on out of this year's profits?

**Mr. Goddard:** Anything we have spent on it this year would be charged against this year's profits. It is an ongoing, expensive operation, in the same manner as any change in regulation governing taxation or anything else.

**Mr. Taylor:** So it is not going to be reflected at some point in the future in an increase in prices. This year the shareholders or whoever takes the profit—

**Mr. Goddard:** It will be recorded when it is spent, which in this case would be in this year. It is primarily operating, as opposed to capital, as I point out.

**Mr. Taylor:** What about the nature of the time of year when the tax is being implemented? We have heard The Bay and Eaton tell us there could not be a worse time of year to introduce this tax, in pricing, in inventory, in sale, in customer perception.

**Mr. Goddard:** It is at a time when the confluence and convergence of a number of different things occur, your year-end and your pricing for new product and so on. So we had recommended that a phase-in period be made available to ease into the tax. One of the issues is converting overnight, literally, all our prices on our shelves and that sort of thing. Our dealers will be prepared and ready to do that with the software and the computer systems necessary to do it. But there is still the physical act of changing prices and that sort of thing. It is always easier to do things on a phase-in basis than it is bang, instantly, and to that extent it is an issue. But it is something we can cope with.

**Mr. Taylor:** In most cases your stores also offer complete auto service centres.

**Mr. Goddard:** Yes, sir.

**Mr. Taylor:** Now, for the first time, we are going to have federal tax applying to some of those services, the labour costs, for example, in the shop, some of the parts. I have heard some of the garage operators—not the Canadian Tire operator, but other garage operators—talk about the difficulty they are going to have to adapt in calculating their. . . Some parts are priced in provincially and not federally and stuff like that. Are you very well prepared on the shop end of things, the garage end, not the retail side?

**Mr. Goddard:** I would think so, yes. I am not aware of parts that will not be subject to the sales tax as it is. So it will be a matter of applying the GST to the parts that are installed in the automobile. What will be different, of course, will be that the labour charges will be subject to the tax too.

**Mr. Taylor:** In my part of the country, of course, a lot of the vehicles that are serviced are farm vehicles. There may be a number of exemptions that are part of that.

[Translation]

**M. Taylor:** Êtes-vous disposé à absorber ces 2,5 millions de dollars ou envisagez-vous de récupérer ce montant auprès des consommateurs, ou bien a-t-il déjà été épongé à même les profits de cette année?

**M. Goddard:** Tout l'argent que nous avons déjà consacré à ce travail cette année sera défactué des profits de cette année. C'est un travail long et coûteux qu'il faut refaire chaque fois que l'on modifie les règlements concernant la fiscalité ou autre chose.

**M. Taylor:** Ces dépenses ne se traduiront donc pas à l'avenir par une hausse de prix. Cette année, les actionnaires ou quiconque empoche le profit. . .

**M. Goddard:** Les sommes seront dûment inscrites au bilan de l'année au cours de laquelle elles ont été dépensées, en l'occurrence cette année. Ce sont surtout des dépenses d'exploitation, par opposition aux dépenses en capital.

**M. Taylor:** Qu'avez-vous à dire au sujet du moment de l'année que l'on a choisi pour appliquer la taxe? Les représentants de la Baie d'Hudson et d'Eaton nous ont dit que l'on n'aurait pu choisir un plus mauvais moment de l'année pour introduire cette taxe du point de vue de l'établissement des prix, de l'inventaire, des ventes, de la perception du consommateur.

**M. Goddard:** C'est un moment de l'année où il y a convergence d'un certain nombre de facteurs: le bilan de fin d'année, l'établissement des prix des nouveaux produits, etc. Nous avons donc recommandé d'instaurer graduellement la taxe au cours d'une période de transition. L'un des problèmes qui se posent, c'est celui de modifier du jour au lendemain, littéralement, tous les prix sur nos tablettes. Nos marchands seront prêts à le faire; ils auront tout le matériel informatique et les logiciels nécessaires. Mais il reste qu'il faudra changer tous les prix à la main. C'est toujours plus facile de procéder graduellement que d'un seul coup; il y a donc un problème de ce côté. Mais ce n'est pas insurmontable.

**M. Taylor:** Dans la plupart de vos magasins, on offre toute la gamme des services d'entretien d'automobiles.

**M. Goddard:** En effet.

**M. Taylor:** Maintenant, pour la première fois, une taxe fédérale va s'appliquer aux services offerts dans l'atelier d'entretien de l'automobile, notamment le coût de la main-d'oeuvre et certaines pièces. J'ai entendu des exploitants de garage—je précise qu'il ne s'agissait pas de garages *Canadian Tire*—parler des difficultés qu'ils auront à calculer. . . Le prix de certaines pièces est établi à l'échelle provinciale et non fédérale. Êtes-vous bien préparés à appliquer la TPS au niveau de l'atelier, du garage, par opposition à la vente au détail?

**M. Goddard:** Je le crois. À ma connaissance, il n'y a pas de pièce qui sera exonérée de la taxe de vente comme telle. Il s'agira donc d'appliquer la TPS aux pièces qui sont installées dans l'automobile. La différence, évidemment, c'est que le coût de la main-d'oeuvre sera également taxable.

**M. Taylor:** Dans ma région du pays, une bonne partie des véhicules dont on doit faire l'entretien sont des machines agricoles. Il y a peut-être certaines exemptions de ce côté-là.



[Texte]

**Mr. Goddard:** Where that is the case, yes, we would be able to accommodate it, given the sophistication of our systems, though not without some complexities in putting them in, depending on the size of the individual dealer. But I do not really see that is going to be a major issue.

**Mr. Taylor:** Do you feel comfortable with the statements we have been getting from all the suppliers and wholesalers and what not that they are going to pass their savings on? You are the final end before the consumer sees those goods. How can you be certain you are getting what they say you are getting, an FST-out product?

**Mr. Goddard:** I feel about as comfortable as you can possibly feel under those circumstances. With the strength of Canadian Tire's historic buying patterns with its suppliers, in other words its ability to negotiate, with the knowledge we have of what should be in there by way of FST, given the knowledge of our vendors as well, we feel we can come to a value in terms of what they are quoting, which in fact does reflect the removal of that federal sales tax.

● 1925

Am I absolutely positive? No, I could not say I am absolutely positive. But I do know that we will go to more than one vendor if we do not feel that way.

**The Chairman:** Do you expect your cost to do business will be lowered under the GST regime?

**Mr. Goddard:** No, I would not expect they would be lowered, because of the offset of some of the additional administrative costs. This will be an offset against the relatively small amount of credits we get for the purchase of operating goods and that sort of thing.

**The Chairman:** The tools you use in your automotive garages will be cheaper, will they not?

**Mr. Goddard:** Yes. That is correct.

**The Chairman:** And building a store will be cheaper.

**Mr. Goddard:** Yes, that is true.

**The Chairman:** So will there not be a significant element there with the elimination of the existing sales tax?

**Mr. Goddard:** There is certainly no question that there will be some reductions as a result of the elimination of the existing sales tax.

**The Chairman:** Have you done an analysis of this?

**Mr. Goddard:** No, we have not done a precise analysis. We are working on it now, to try to determine exactly what that would be. We have looked at it, and you know there is a large amount of capital already out there which has FST in it, which we are writing off over a long period of time. You look at that cost and you say, we expend that money and it is expended without the FST in it. The expense portion is over a 40-year period generally speaking, for buildings at least, on a depreciated basis. So while there are some savings, it is spread over an extremely long period of time.

[Traduction]

**M. Goddard:** Le cas échéant, nous serons effectivement en mesure d'en tenir compte, étant donné que nos systèmes informatiques sont très perfectionnés, même si l'installation de ces systèmes n'ira pas sans poser quelques problèmes, selon l'importance relative de chaque détaillant. Mais je ne pense pas que ce soit un problème important.

**M. Taylor:** Tous les fournisseurs et grossistes nous affirment catégoriquement qu'ils vont transmettre les économies qu'ils vont réaliser. Êtes-vous rassuré par ces déclarations? Vous êtes le dernier maillon de la chaîne avant le consommateur. Comment pouvez-vous avoir la certitude que l'on a bel et bien défalqué toute la TVF du prix que vous payez pour vos produits?

**M. Goddard:** Je suis aussi rassuré que je peux l'être dans les circonstances. Étant donné l'ampleur et la continuité des achats effectués par *Canadian Tire* auprès de ses fournisseurs, autrement dit étant donné notre position de force dans nos négociations avec eux, étant donné aussi que nous-mêmes et nos fournisseurs connaissons bien le dossier de la TVF, nous estimons être en mesure d'évaluer si le prix établi par nos fournisseurs reflète bien l'élimination de cette taxe fédérale de vente.

Quant à savoir si j'en suis absolument certain, pas vraiment, mais nous changerons de fournisseur si nous n'avons pas cette certitude.

**Le président:** Vous attendez-vous à ce que la TPS abaisse vos prix de revient?

**M. Goddard:** Non, je ne m'attends pas à ce qu'ils diminuent étant donné qu'il y aura des frais d'administration supplémentaires. Ces frais compenseront le montant des crédits relativement limités que nous obtiendrons sur l'achat de matériel d'exploitation.

**Le président:** Les outils que vous utilisez dans vos garages coûteront moins cher, n'est-ce pas?

**M. Goddard:** En effet.

**Le président:** Il reviendra moins cher de construire un magasin.

**M. Goddard:** C'est vrai.

**Le président:** Par conséquent, l'élimination de la taxe de vente actuelle ne représente-t-elle pas une économie importante?

**M. Goddard:** Il est certain que l'élimination de la taxe de vente actuellement en vigueur va entraîner la baisse de certains frais.

**Le président:** Avez-vous fait une analyse précise?

**M. Goddard:** Non. Nous essayons actuellement de déterminer combien cela représente exactement. Nous avons fait une évaluation préliminaire et, comme vous le savez, une grande partie de nos immobilisations déjà faites que nous amortissons sur une longue période comprennent la TVF. Dorénavant, ces dépenses ne comprendront plus la taxe. En général, elles s'étendent sur une période de 40 ans, du moins pour les immeubles. Par conséquent, même si nous économisons un certain montant, cette économie se répartit sur un très grand nombre d'années.

[Text]

**Mr. Rodriguez:** Well, I have never had difficulty shopping in the Canadian Tire store, but the thing that always bothered me was getting my car fixed. I was always scared nameless when I got the bill, because the biggest part of that bill is not the parts, it is the labour. I am not aware that the Canadian Tire stores in my area are unionized, but they sure as heck charge \$25, \$30 an hour. I figure to myself, well, maybe this guy is getting this money—the mechanic—but he does not get anywhere near that. So now the labour is going to have GST. Nobody is going to be able to afford to take his car in there to have it repaired. Is that not a concern, that now you are going to put this Canadian Tire car repair service beyond the means of ordinary folk?

**Mr. Goddard:** There is always a breaking point in terms of what the elasticity of demand for a product is. I would be more concerned if it were what I would consider to be discretionary goods, higher priced goods, and goods of that nature. Service for an automobile is a fairly essential element. Certainly I will be concerned about that, but the tax has been put in place and on behalf of the government we will collect the tax. The same thing of course will apply at any service station, whether it is a Canadian Tire store or your automotive dealer, in terms of the service. So from a competitive point of view we are all on the same basis in terms of the tax aspect of the cost to the consumer.

**Mr. Rodriguez:** But in that hourly rate you charge for the repair I suspect you calculate it because of all the tools you provide in that garage.

**Mr. Goddard:** For the diagnostic equipment that is correct.

**Mr. Rodriguez:** Diagnostic equipment and all of that stuff, there is going to be no FST on that. So we should see some lowering of that \$20, \$25, or \$30 an hour, should we not?

**Mr. Goddard:** If the costs—

**Mr. Rodriguez:** Let us say you are opening a new store.

**Mr. Goddard:** —are in fact lowered overall in a dealer's operation, I would suspect that will be competitive.

**Mr. Rodriguez:** Well, can we get the same commitment as you gave on your suppliers taking out the FST and giving you a lower price, that you would pass that on to the customer? Can you give the same commitment for the fact that...?

**Mr. Goddard:** Do you mean on the service hours?

**Mr. Rodriguez:** Yes.

• 1930

**Mr. Goddard:** The diagnostic equipment and the service hours are all the dealers'. They are independent businessmen.

**Mr. Rodriguez:** Yes, but yet you can make a commitment that—

**Mr. Goddard:** That is correct, because we buy the product and then sell it to our dealers.

**Mr. Rodriguez:** So they do not buy the diagnostic equipment from you?

[Translation]

**M. Rodriguez:** Je n'ai jamais hésité à faire des achats dans les magasins *Canadian Tire*, mais pour ce qui est de faire réparer ma voiture, c'est une autre histoire. J'ai toujours eu du mal à digérer la facture parce que ce sont les frais de main-d'oeuvre et non pas les pièces qui coûtent le plus cher. Je n'ai pas entendu dire que les magasins *Canadian Tire* de ma région étaient syndiqués, mais cela ne les empêche pas de faire payer 25\$ ou 30\$ de l'heure. Le mécanicien est loin d'empocher tout cet argent. Dorénavant, les frais de main-d'oeuvre seront assujettis à la TPS. Personne ne pourra emmener sa voiture au garage pour la faire réparer. Ne craignez-vous pas que les services de réparation d'automobiles de *Canadian Tire* deviennent trop coûteux pour le Canadien moyen?

**M. Goddard:** La demande d'un produit est élastique, mais jusqu'à un certain point. Je serais plus inquiet s'il s'agissait d'un produit discrétionnaire ou d'un article de luxe. La réparation des automobiles est un service que je qualifierais d'essentiel. Cela me préoccupe, mais la taxe a été instaurée, et nous allons devoir la percevoir pour le compte du gouvernement. Ce sera la même chose dans toutes les stations-service, que ce soit celles de *Canadian Tire* ou de votre concessionnaire automobile. Par conséquent, sur le plan de la concurrence, nous sommes tous sur un pied d'égalité en ce qui concerne la taxe.

**M. Rodriguez:** Mais je suppose que vous calculez votre tarif horaire pour des réparations en fonction de tous les outils que vous utilisez dans vos garages.

**M. Goddard:** Pour l'équipement de diagnostic, c'est vrai en effet.

**M. Rodriguez:** L'équipement de diagnostic et tout l'outillage sur lequel il n'y aura plus de TVF. Ce tarif de 20\$, 25\$ ou 30\$ de l'heure devrait donc baisser, n'est-ce pas?

**M. Goddard:** Si les frais...

**M. Rodriguez:** Disons que vous ouvrez un nouveau magasin.

**M. Goddard:** ...diminuent je suppose que les tarifs seront compétitifs.

**M. Rodriguez:** Pouvez-vous vous engager à faire bénéficier vos clients des économies que vous réaliserez si vos fournisseurs enlèvent la TVF et vous consentent un meilleur prix? Pouvez-vous vous y engager vous aussi?

**M. Goddard:** Pour nos tarifs horaires?

**M. Rodriguez:** Oui.

**M. Goddard:** Pour ce qui est de l'équipement de diagnostic et des tarifs horaires, ce sont nos marchands qui décident. Ce sont des hommes d'affaires indépendants.

**M. Rodriguez:** Oui, mais pouvez-vous vous engager à ce que...

**M. Goddard:** C'est exact étant donné que nous achetons le produit et que nous le revendons à nos marchands.

**M. Rodriguez:** Par conséquent, ils ne vous achètent pas l'équipement de diagnostic?



[Texte]

**Mr. Goddard:** Canadian Tire derives no revenue from service charges, nor do we buy the diagnostic equipment you are describing. The dealers do that.

**The Chairman:** Gentlemen, thank you very much for taking the time to come here and appear this evening. We very much appreciate it.

I would like to call now the witnesses from St-Hubert.

Messieurs, bienvenue à notre Comité ce soir.

**Mr. Robert Panet-Raymond (President and Chief Executive Officer, Les Rôtisseries St-Hubert Ltée):** We have distributed a written presentation that goes somewhat beyond our text.

First I would like to thank you, Mr. Chairman and members of the committee, for giving us this opportunity to talk to you about the effects of the GST on prices in the restaurant industry. The last time I appeared before the finance committee with your colleague Mr. Blenkarn we had some products. We were not too successful in getting our points across, so this time we thought we would concentrate on ideas instead.

Even though a lot of the impact of Bill C-62 has yet to be fully understood, at least by our company, we have tried to gather as many facts as we could here to demonstrate the impact we feel this law will have on our company in particular and the industry as a whole.

Before going any further, I would like to introduce

M. Pierre-Paul Amyot, vice-président, Finances et administration de St-Hubert, et M<sup>me</sup> Hélène Forest-Allard, responsable de nos communications et de nos relations publiques.

I would like to start by just explaining briefly to members who we are. Our company was found in 1951 by Hélène and René Léger. We now have 118 restaurants in four provinces. Seventy-seven of these are franchised, and this is important because it means that they are operated by independent business persons involved in their own local community. We are not a chain that has a majority of company-owned restaurants.

A typical St-Hubert restaurant serves an average of 4,000 meals a week and we provide jobs to approximately 7,300 Canadians. I think St-Hubert is one of the favourite family restaurants of Canada.

On our pricing philosophy, we did some research and since 1981—you will find this around page 6 in your text—we have been successful in keeping our price increases below the inflation rate, because we understand who our customers are and they are not the customers you find at Winston's in Toronto or Les Halles in Montreal. We have been successful, and it is part of our mission statement.

I quote from our mission statement, which you will find on page 2:

We intend to provide meals and food products of quality at the best possible price.

[Traduction]

**M. Goddard:** Canadian Tire ne tire aucun profit des tarifs horaires et n'achète pas non plus l'équipement de diagnostic dont vous parlez. Ce sont les marchands qui s'en chargent.

**Le président:** Messieurs, merci beaucoup d'avoir pris le temps de venir ce soir. Nous vous en sommes très reconnaissants.

Je demande aux témoins de Saint-Hubert de bien vouloir s'avancer.

Gentlemen, welcome to this Committee.

**M. Robert Panet-Raymond (président et directeur général, Les Rôtisseries St-Hubert Ltée):** Nous avons distribué le texte de notre mémoire, qui est un peu plus complet que notre exposé.

Je tiens d'abord à vous remercier, monsieur le président, ainsi que les membres du comité, de nous avoir invités à vous parler des répercussions de la TPS sur les prix dans le secteur de la restauration. La dernière fois que j'ai comparu devant le Comité des finances présidé par votre collègue, M. Blenkarn, nous avons apporté quelques produits. Comme nous n'avons pas vraiment réussi à transmettre notre message, il nous a semblé préférable, cette fois, de nous concentrer sur les idées.

Même si nous ne comprenons pas encore entièrement toutes les répercussions du projet de loi C-62, nous avons essayé de réunir ici le maximum de données pour démontrer quelles seront les conséquences de cette loi sur notre entreprise en particulier et notre secteur en général.

Mais avant d'aller plus loin, je voudrais vous présenter

Mr. Pierre-Paul Amyot, our Vice Chairman, Finance and Administration, and Mrs. Hélène Forest-Allard, who is responsible for St-Hubert's Communications and Public Relations.

Je voudrais commencer par vous expliquer brièvement qui nous sommes. Notre maison a été fondée en 1951 par Hélène et René Léger. Nous comptons maintenant 118 restaurants répartis dans quatre provinces. Soixante-dix-sept pour cent de ces restaurants sont des franchises, ce qui est important car cela veut dire qu'ils sont exploités par des gens d'affaires actifs au sein de leur localité. La majorité des restaurants de notre chaîne n'appartiennent donc pas à notre compagnie.

Chaque rôtisserie Saint-Hubert sert en moyenne 4,000 repas par semaine et nous fournissons des emplois à près de 7,300 Canadiens. Je crois que Saint-Hubert est l'un des restaurants favori des familles canadiennes.

Pour ce qui est de nos prix, il ressort de l'étude à laquelle nous nous sommes livrés que, depuis 1981—cela figure à la page 7 de votre texte—nous avons réussi à maintenir nos hausses de prix au-dessous du taux d'inflation, parce que nous savons que nos clients ne sont pas les mêmes que ceux qui fréquentent Winston's à Toronto ou Les Halles à Montréal. Nous avons réussi à atteindre cet objectif qui figure dans l'énoncé de notre mission.

Je vous cite cette mission dont l'énoncé figure à la page 2:

Nous voulons offrir des repas et des produits alimentaires de qualité au meilleur prix possible.



## [Text]

We underline that.

We do not suggest the lowest price, because we also stress quality, but the best possible price.

• 1935

Why do we do this? One, it is part of our mission statement. Second, it is competition, competition from within the industry, from other restaurants, and competition from without, from supermarkets and convenience stores, who are now in very active competition to us, as you will see in the articles we have provided in appendix B. You have quotations there from *Foodservice and Hospitality*, you have quotations from *L'épiciier*, which show that both the restaurants and the grocery stores see each other as being in competition with the other segment of the industry. Therefore, the advent of the GST and its impact on our industry and not on the supermarkets is a source of great concern.

On our price structure, we brought along a chart. Clearly if we can pass along any savings to our customers, we will do so. But I would like to illustrate where a dollar spent in an average family restaurant goes.

First we have 34¢ covering the cost of sales, *les ventes*, basically food and beverages; another 35¢ typically is allocated to manpower. These are the two most important costs, and right away we have about 69% of the food dollar and none of these costs currently incur any manufacturer's sales tax or federal sales tax. We therefore do not expect any of these costs to decrease after January 1. As a matter of fact, it will be quite the contrary. Major trade unions have already indicated their desire to seek higher increases to protect their members' purchasing power, so we certainly cannot expect any decreases coming from those segments.

Then we have operating expenses, and they account for approximately 19%. They include napkins, placemats, cleaning supplies, dishes. FST is of course applicable to some of these items. Our calculations show that it applies to about 32% of the 19%, so there will be some savings there.

Finally are fixed expenses. They account for about 8% out of each dollar, and they include real estate, building, equipment depreciation, in some cases insurance, municipal taxes. FST applies to 14.5% of these fixed costs. That would normally leave a profit before interest, taxes and administration of approximately 3% per dollar for a typical family restaurant.

Since this example could be very representative of St-Hubert, we calculated the federal sales tax we currently pay on applicable items in one of our restaurants. The calculation before us shows that FST now only represents 0.88 of 1% on each dollar based on the figures above and our own practical experience. Therefore, if we are to get any kind of a cost saving, it would be 0.88 of 1%.

## [Translation]

Nous tenons à le souligner.

Ce n'est pas au plus bas prix étant donné que nous insistons également sur la qualité, mais au meilleur prix possible.

Pourquoi le faisons nous? D'une part, parce que cela s'inscrit dans notre mission. Deuxièmement, à cause de la concurrence qui règne dans notre secteur, celle des autres restaurants et également des supermarchés et dépanneurs qui nous opposent une vive concurrence, comme vous le verrez dans les articles qui figurent à l'annexe B. Vous y trouverez des articles publiés dans *Foodservice and Hospitality* et *L'épiciier*, indiquant que les restaurants et les épiceries se considèrent mutuellement comme des concurrents. Nous sommes donc très inquiets à l'idée que la TPS aura des répercussions sur notre secteur et non pas sur les supermarchés.

Nous avons apporté un diagramme indiquant comment nos prix sont structurés. Il est certain que si nous réalisons des économies dont nous pouvons faire bénéficier nos clients, nous le ferons. Mais voici comment se répartit chaque dollar dépensé dans un restaurant familial moyen.

Nous avons d'abord 34c. pour le coût des ventes, ce qui représente principalement le coût des produits alimentaires et des boissons; vous avez également 35c. pour les salaires. Il s'agit des deux postes de dépense les plus importants, qui représentent déjà environ 69 p. 100 de chaque dollar dépensé. À l'heure actuelle, aucuns de ces frais ne sont assujettis à la taxe sur la vente des fabricants ou à la taxe de vente fédérale. Par conséquent, nous ne nous attendons pas à ce qu'ils diminuent à compter du 1<sup>er</sup> janvier. En fait, c'est le contraire qui va se produire. Les grands syndicats ont déjà manifesté leur intention d'obtenir des hausses de salaire plus importantes pour préserver le pouvoir d'achat de leurs membres, si bien que nous ne pouvons certainement pas nous attendre à une diminution de ces frais.

Nous avons ensuite nos frais d'exploitation qui représentent environ 19 p. 100. Il s'agit des serviettes, des napperons, des produits de nettoyage et de la vaisselle. Bien sûr, la TVF s'applique à certains de ces articles. D'après nos calculs, 32 p. 100 seulement de ces 19 p. 100 sont taxés, si bien que nous réaliserons quelques économies de ce côté-là.

Enfin, nous avons nos frais fixes. Ils représentent environ 8 p. 100 de chaque dollar. Cela comprend les immeubles, amortissement de l'équipement, dans certains cas, l'assurance, et les taxes municipales. La TVF s'applique à 14,5 p. 100 de ces frais fixes. Cela laisse normalement un bénéfice avant intérêt, impôts et frais d'administration d'environ 3 p. 100 pour chaque dollar dépensé dans un restaurant familial type.

Étant donné que cet exemple pourrait très bien s'appliquer à Saint-Hubert, nous avons calculé la taxe de vente fédérale que nous payons actuellement sur les articles taxés pour l'un de nos restaurants. Selon le calcul que nous avons sous les yeux, la TVF ne représente que 0,88 p. 100 de chaque dollar, d'après les chiffres ci-dessus et notre expérience pratique. Par conséquent, si nous réalisons une économie, elle sera de l'ordre de 0,88 p. 100.

[Texte]

Now, members could say that we will be picking up some benefits in our cashflow, because there will be a time lag between collection of the GST and payment to the government. Agreed. Yes, we have figured out there will be some cost savings in interest on that.

Conversely, however, there will be administrative costs resulting from the duties we will incur in collecting the tax and there will be substantial amounts to invest in programming our cash registers and training staff to use them. Just the training costs to train our franchisees are assessed at this point at \$25,000, but that is preliminary. We may discover that our franchisees do not catch on after the initial training program and that we have to add more to that.

These are just some of the extra costs. Our thinking at this point is that we will be lucky if the interest expense saving, which we get from increased cashflow, are sufficient to offset the administrative expenses. We will be happy if that is a wash, which would leave us again with the 0.88 of 1% cost savings.

• 1940

Should we lower our prices by 0.88%? If we were to do that, first we would have to reprint new menus, and that would cost 0.2%. So right away you deduct 0.2% from the 0.88% and we are down to a 0.68%. Right here in Ottawa you can have a luncheon special for \$4.95. So on a \$5 meal, 0.68% would represent 3¢. Obviously, we are not going to reprint our menus to change our price from \$4.95 to \$4.92 on January 1.

I would like to point out to this committee also that we have discussed a typical case. The provinces have recognized that restaurant meals have to be an affordable activity for many Canadians. So meals below \$3.25 in Quebec or \$4 in Ontario are not taxable.

We did a sample calculation. In Quebec on a take-out meal priced at \$3.25, the GST applicable to the meal will raise the cost to \$3.48, making it taxable for an extra 35¢ cents provincially. The consumer who buys a \$3.25 meal today will next year pay \$3.83, an increase of 17.7% for the very same meal. In Ontario for meals around the \$4 threshold, the increase will be 15.5% for the very same reasons.

In considering the recommendations you will be formulating for the government, we hope that your committee will examine the consequences of the GST on the consumer, and that it will promote fair and equivalent application for the greater benefit of consumers. And that to us means taxing all prepared foods that are ready to eat or ready to heat. That little "h" there makes a big difference because the basic philosophy is that anything that is ready to eat should be taxable, but ready-to-heat is not taxable.

**The Chairman:** It is not our mandate to recommend changes to Bill C-62.

**Mr. Panet-Raymond:** I recognize your point. Perhaps, however, some of the items are being discussed with Revenue Canada. The law has been voted and will not be amended—in the short term, anyway. We hope it will in the future.

[Traduction]

Sans doute nous direz-vous que notre encaisse va se trouver augmentée du fait que la TPS perçue n'est pas remise immédiatement au gouvernement. Nous allons effectivement économiser un peu grâce aux intérêts que nous toucherons sur ce montant.

Par contre, la perception de la taxe va augmenter nos frais d'administration et nous allons devoir investir de grosses sommes dans la programmation de nos caisses enregistreuses et la formation du personnel. Rien que pour former nos franchisés, nous nous attendons à dépenser 25,000\$, de dollars, mais ce n'est qu'une estimation préliminaire. Nous allons peut-être constater que le programme de formation initiale ne suffit pas et qu'il faudra en prévoir d'autres.

Ce ne sont là que quelques-uns de nos frais supplémentaires. Nous espérons qu'avec un peu de chance, les frais d'intérêt que nous économiserons grâce à l'augmentation de notre encaisse suffiront à compenser nos frais d'administration. Nous nous estimerons privilégiés si nous arrivons à rentrer dans nos frais, mais cela ne nous laisse qu'une économie de 0,88 p. 100.

Devrions-nous réduire nos prix de 0,88 p. 100? Si nous le faisons, nous devrions faire imprimer de nouveaux menus ce qui nous coûterait 0,2 p. 100. Si vous soustrayez ces 0,2 p. 100 des 0,88 p. 100, cela ne donne plus que 0,68 p. 100. À Ottawa, nous offrons un menu de midi pour 4,95\$. Sur un repas de 5\$, ces 0,68 p. 100 représenteraient 3¢. Nous n'allons certainement pas réimprimer nos menus pour abaisser nos prix de 4,95\$ à 4,92\$ le 1<sup>er</sup> janvier.

Je voudrais également faire remarquer au comité que nous avons pris là un cas typique. Les provinces ont reconnu que les repas au restaurant devaient être à la portée de la bourse de la plupart des Canadiens. Par conséquent, les repas qui coûtent moins de 3,25\$ au Québec ou moins de 4\$ en Ontario ne sont pas taxables.

Nous avons fait un petit calcul. Au Québec, la TPS sur un repas à emporter coûtant 3,25\$, va porter le prix de ce repas à 3,48\$, ce qui l'assujettira à la taxe provinciale supplémentaire de 35¢. Le consommateur qui achète aujourd'hui un repas de 3,25\$ devra le payer 3,83\$ l'année prochaine, ce qui représente une augmentation de 17,7 p. 100. En Ontario, pour les repas coûtant aux alentours de 4\$, l'augmentation sera de 15,5 p. 100 pour les mêmes raisons.

J'espère que votre comité formulera ses recommandations en tenant compte des conséquences que la TPS aura pour le consommateur et que, dans l'intérêt de ces derniers, il veillera à ce que la taxe soit appliquée de façon équitable. Il faut pour cela l'appliquer à tous les aliments préparés qui sont prêts à manger ou à réchauffer. Il s'agit là d'une distinction importante étant donné que les produits alimentaires prêts à consommer sont taxables mais ceux qui sont prêts à réchauffer ne le sont pas.

**Le président:** Nous n'avons pas pour rôle de recommander des changements au projet de loi C-62.

**M. Panet-Raymond:** J'en suis conscient, mais nous discutons actuellement de certaines de ces questions avec Revenu Canada. La loi a été adoptée et ne sera pas modifiée dans l'immédiat, mais nous espérons qu'elle le sera à



*[Text]*

Revenue Canada will have to put out interpretation bulletins, and members of our association are right now discussing this with their officials to try to clarify it. There are a number of issues, grey areas, that can cause us a lot of headaches, and which we hope will be cleared so that we have as equitable a treatment as possible.

In conclusion, we do not expect to be in a position to decrease our prices, which means that the consumer will end up paying 7% more because he will have to pay the GST once it is implemented. And that is basically our presentation.

**The Chairman:** You mentioned that you have almost a 1% price reduction, or cost reduction, due to the elimination of the FST; and you say you probably have improved cashflow. You are putting that against compliance costs and cash registers. Now, have you done a dollar analysis on both sides? Do you know exactly what you are going to save and exactly what it is going to cost you to comply?

**Mr. Panet-Raymond:** The actual answer is no. My colleague has columns of numbers, but at this point they represent estimates. We have asked our internal cash register people how many hours of programming time will be required to implement the changes. We have asked our training group how many training sessions they think will be required. At this point, it is little more than educated guesswork. I would venture that for the next six or seven months until January 1, we are talking, at our scale, a minimum of \$100,000. After that, once we are rolling, it is really hard to say.

**The Chairman:** Why do you not just price your menus GST inclusive?

**Mr. Panet-Raymond:** Because that would lead our customers to believe that we have increased our prices, and that is not the case, and we do not intend to do that. We will make GST as visible as possible so that our consumers know exactly what they are paying for.

• 1945

**The Chairman:** I am not suggesting. I just asked a question. Mr. MacLellan.

**Mr. Rodriguez:** There was an implied suggestion.

**The Chairman:** No, there was not.

**Mr. MacLellan:** Gentlemen, welcome, and thank you for coming this evening. We are glad to see you, with or without chicken, and to hear your testimony.

You have mentioned, too, that there is a problem with the competition, because you are subject to GST whereas grocery stores are not subject to GST. The lunch counters, sandwich counters—in grocery stores would be subject to GST, would they not?

**Mr. Panet-Raymond:** Sandwiches would be taxable. Prepared salads would be taxable. Yes.

**Mr. MacLellan:** But frozen foods are not.

**Mr. Panet-Raymond:** Frozen foods are not. A frozen pizza would not be.

*[Translation]*

l'avenir. Revenu Canada va devoir publier des bulletins d'interprétation, et les membres de notre association discutent actuellement de la question avec les agents de Revenu Canada pour tirer les choses au clair. Il reste plusieurs questions nébuleuses que l'on va régler, j'espère, de façon à ce que nous soyons traités de la façon la plus équitable possible.

Pour conclure, je dirai que nous ne pensons pas pouvoir réduire nos prix, ce qui veut dire que le consommateur payera 7 p. 100 de plus étant donné qu'il devra payer la TPS. Voilà ce que nous avions à vous dire.

**Le président:** Vous dites que vos prix de revient vont diminuer de près de 1 p. 100 à la suite de l'élimination de la TVF et que votre encaisse va sans doute se trouver augmentée. Ces économies vont, dites-vous, servir à couvrir vos frais d'administration et de programmation des caisses enregistreuses. Avez-vous effectué des calculs précis à cet égard? Savez-vous exactement combien vous allez économiser et combien la taxe va vous coûter?

**M. Panet-Raymond:** Je dois vous répondre par la négative. Mon collègue a des colonnes de chiffres, mais pour le moment il s'agit d'une simple estimation. Nous avons demandé à nos employés qui s'occupent des caisses enregistreuses quel serait le nombre d'heures de programmation requises pour apporter les changements voulus. Nous avons demandé à notre service de formation combien de séances de formation il faudrait dispenser. Pour le moment, il s'agit de chiffres purement approximatifs. Je me risquerai à dire que d'ici les six ou sept prochains mois, d'ici le 1<sup>er</sup> janvier, cela représente des frais d'au moins 100,000\$. Ensuite, une fois que nous serons lancés, c'est difficile à dire.

**Le président:** Pourquoi ne pas simplement inclure la TPS dans le prix figurant sur vos menus.

**M. Panet-Raymond:** Parce que cela inciterait nos clients à croire que nous avons augmenté nos prix, ce qui n'est pas le cas, et nous n'avons pas l'intention de le faire. Nous allons rendre la TPS le plus visible possible afin que nos clients sachent exactement ce qu'ils payent.

**Le président:** Ce n'est pas une suggestion. J'ai simplement posé la question. Monsieur MacLellan.

**M. Rodriguez:** Vous l'avez plus ou moins suggéré.

**Le président:** Non.

**M. MacLellan:** Messieurs, nous vous remercions d'être venus ce soir. Nous sommes heureux de vous accueillir, avec ou sans poulet.

Vous avez également mentionné que la TPS posait un problème sur le plan de la concurrence, étant donné que vous y êtes assujettis alors que les épiceries ne le sont pas. Les snack-bars, les comptoirs où l'on sert des sandwiches dans les épiceries seront assujettis à la TPS, n'est-ce pas?

**M. Panet-Raymond:** Les sandwiches seront taxables, les salades préparées aussi.

**M. MacLellan:** Mais pas les aliments congelés.

**M. Panet-Raymond:** Pas les aliments congelés. Une pizza congelée ne sera pas taxable.



[Texte]

You get into funny situations. Our understanding right now is that a roast chicken, similar to the ones we serve or sell in take-out, would be taxed if it is purchased hot. That raises, of course, a question of whether a consumer will buy it at the rear of the store, wait until it gets cool, and then say it is no longer ready-to-eat and therefore not taxable. Is anybody going to be policing that?

When I was referring to a number of grey areas still to be defined with Revenue Canada, that is one of them. At what point does a hot roast chicken become cold and therefore no longer taxable?

**Mr. MacLellan:** Do you feel that this is going to affect your business at all?

**Mr. Panet-Raymond:** Very definitely. A couple of years ago the Canadian Restaurant and Foodservices Association commissioned Woods Gordon, now Ernst & Young, to do a study on this.

At that time—based on a 9% GST, however—they projected an average loss of sales from 5% to 7.5% for the restaurant industry. How much lower that would be with a 7% I am not sure, but I tell you right now we feel very threatened, because every time we increase prices—which normally happens about once a year—we see an immediate decrease in our customer counts. It does come back over time, but we have to bring them back in the weeks and months following. It is a very price-sensitive industry, with a tremendous amount of competition from within and without.

So, yes, we are quite concerned about any increase in the net cost to the consumer of eating in our restaurants, as is the whole industry.

**Mr. MacLellan:** Of course there is very little you can do about it, is that correct? Just sit back and hold on and hope for the best.

**Mr. Panet-Raymond:** Yes indeed, because with what I showed you as 3% being a representative figure for profit before administration and interest, we certainly can not eat 7% out of that. You are at negative 4%. You cannot do that.

**Mr. MacLellan:** With a 3% profit margin, how much elasticity is there to more or less go into your profit margin—to sort of accept some of the GST?

**Mr. Panet-Raymond:** Short term there is always some elasticity. Some of our restaurants right now, like many restaurants in Canada, are not operating profitably, but they are still in business and they will remain in business for periods of months—perhaps up to a year or so—in the anticipation that the situation would improve.

So in the short term, yes, there could be some give and take, but it has to be short term. It can not continue. You have to hope you will be able to raise your prices back to appropriate levels as soon as possible without jeopardizing your customer base. That is the trick, but there is some elasticity. There is no question about it.

**Mr. Rodriguez:** Mr. Chairman, I am looking at the pie you have up there, and I want to tell you—

[Traduction]

Cela va créer des situations bizarres. Si nous avons bien compris, un poulet rôti comme ceux que nous servons ou vendons pour emporter sera taxé si vous l'achetez chaud. Il se peut que les consommateurs l'achètent alors à l'arrière du magasin, attendre qu'il refroidisse et n'aient plus à payer la taxe parce que le poulet ne sera plus prêt à manger. Quelqu'un va-t-il surveiller ce genre de situation?

Il s'agit-là d'une des questions nébuleuses dont j'ai parlé et que Revenu Canada doit encore clarifier. À quel moment un poulet rôti chaud devient-il froid et n'est plus taxable?

**M. MacLellan:** Pensez-vous que cela aura des répercussions sur votre entreprise?

**M. Panet-Raymond:** Absolument. Il y a deux ans, l'Association canadienne des restaurateurs et des services d'alimentation a engagé Woods Gordon, qui est maintenant *Ernst & Young*, pour étudier la question.

Selon cette étude, qui se fondait sur une TPS de 9 p. 100, le secteur de la restauration pouvait s'attendre à ce que son chiffre d'affaires diminue en moyenne de 5 à 7,5 p. 100. Je ne sais pas dans quelle mesure un taux de 7 p. 100 va modifier les choses, mais nous nous sentons très menacés, étant donné qu'à chaque fois que nous majorons nos prix—ce que nous faisons normalement environ une fois par an—nous constatons une diminution immédiate de notre clientèle. Elle revient avec le temps, mais cela nous prend des semaines et des mois d'effort. Les prix jouent un grand rôle dans notre secteur, où la concurrence tant interne qu'externe est très serrée.

Par conséquent, nous redoutons les conséquences de toute hausse du prix que le consommateur devra déboursier pour manger dans nos restaurants, comme tout le secteur de la restauration.

**M. MacLellan:** Évidemment, vous ne pouvez pas y faire grand-chose, n'est-ce pas? Vous devez vous contenter d'espérer que tout ira bien.

**M. Panet-Raymond:** En effet, étant donné que, comme je vous l'ai indiqué, nos bénéfices avant les frais d'administration et les frais d'intérêt étant de 3 p. 100, nous ne pouvons certainement pas enlever 7 p. 100. Nous perdriions 4 p. 100. Ce n'est pas possible.

**M. MacLellan:** Avec une marge de profit de 3 p. 100, dans quelle mesure pouvez-vous émietter sur votre marge pour absorber une partie de la TPS?

**M. Panet-Raymond:** À court terme, nous avons toujours une certaine marge de manœuvre. Pour le moment, certains de nos restaurants sont déficitaires, comme bien d'autres restaurants du pays, mais ils vont rester ouverts pendant des mois et peut-être encore un an dans l'espoir que la situation s'améliorera.

Par conséquent, à court terme, nous pouvons accepter certaines pertes, mais seulement à court terme. Cela ne peut pas continuer. Il faut pouvoir relever ses prix le plus tôt possible sans perdre sa clientèle. C'est là que se situe la difficulté, mais nous disposons certainement d'une certaine marge de manœuvre.

**M. Rodriguez:** Monsieur le président, en regardant votre diagramme en forme de tarte...

[Text]

**Mr. Taylor:** And he is getting hungrier and hungrier every minute.

**Mr. Rodriguez:** —the thing that occurs to me is why I would go into this business at all. I could take the money that I would put into your franchise, put it into treasury bills, and live comfortably. Why do I need all this hassling for less than 3%? Is it because I love looking after the social welfare of chickens? Is that what motivates you? What the hell would I be doing that business for? Why would anybody be in that business for less than 3%? Who are you kidding? Are you kidding me, or are you just showing me nice hieroglyphics here?

• 1950

**Mr. Panet-Raymond:** No, no. Remember, please, that this is 3% before interest, administration and taxes.

**Mr. Rodriguez:** Less than 3%.

**Mr. Panet-Raymond:** Three percent on sales. Now the return on shareholders' equity for invested capital can be substantially more because typically your invested capital will be far less than your annual sales. So you should not be crying too much—

**Mr. Rodriguez:** Oh. Okay.

**Mr. Panet-Raymond:** —over restaurateurs. Nevertheless, the failure rate is quite high in the business, but for some strange reason it is an industry that appeals to many people. It appears romantic to be greeting customers at the door, and to be feeding them. Every day across Canada many people enter the business. The barriers to entry are very, very low.

**Mr. Rodriguez:** When do I get a franchise? It is something you have sold me.

**Mr. Panet-Raymond:** You have to like it.

**Mr. Rodriguez:** Whatever turns you on, brother.

Does your company, St-Hubert, sell to grocery stores? Do you sell your products to grocery stores.

**Mr. Panet-Raymond:** Yes, we do. We have over 30 products that we sell to grocery stores and market to the consumer through that channel.

**Mr. Rodriguez:** So what you are telling me is that for an identical product you sold to the grocery store I can go into the grocery store and pay no GST on it. But if I go to a St-Hubert restaurant I have to pay the tax. That is what you are telling me, is it not?

**Mr. Panet-Raymond:** Basically, yes, but I do want to qualify it. Because grocery stores have their own requirements for packaging sizes you will not find exactly the same size, for instance, in our apple pie or sugar pie in the restaurant that you would find in the grocery store. But as similar as you could hope for and, yes, they will be sold in the two different channels, taxable in one way, not taxable in the other.

**Mr. Rodriguez:** So if I want to have an evening with a good friend and St-Hubert chicken, and candlelight, and the Beaujolais—

[Translation]

**M. Taylor:** Et il a de plus en plus faim.

**M. Rodriguez:** .. je me dis qu'il n'est pas très avantageux de se lancer dans ce genre de commerce. Avec le montant d'argent que coûte votre franchise, je pourrais investir dans des bons du Trésor et vivre confortablement. Pourquoi se donner tout ce tracas pour moins de 3 p. 100? Est-ce pour veiller sur le bien-être des poulets? Est-ce ce qui vous motive? Pourquoi se donner cette peine? Qui irait se lancer dans ce genre d'entreprise pour moins de 3 p. 100? Vous moquez-vous de nous? Vous moquez-vous de moi ou s'agit-il simplement de chiffres fantaisistes?

**M. Panet-Raymond:** Absolument pas. N'oubliez pas qu'il s'agit de 3 p. 100 avant les frais d'intérêt, les frais d'administration et les impôts.

**M. Rodriguez:** Moins de 3 p. 100.

**M. Panet-Raymond:** Trois pour cent sur le chiffre d'affaires. Le capital investi peut rapporter beaucoup plus aux actionnaires, étant donné qu'en général votre capital investi est nettement inférieur à votre chiffre d'affaires annuel. Par conséquent, vous ne devriez pas trop vous attendre. . .

**M. Rodriguez:** D'accord.

**M. Panet-Raymond:** ..sur le sort des restaurateurs. Quoi qu'il en soit, le taux d'échec est assez élevé dans ce secteur, mais pour une raison ou une autre, beaucoup de gens s'y sentent attirés. L'idée d'accueillir des clients à la porte et de les nourrir semble beaucoup plaire. Chaque jour, de nombreuses personnes se lancent dans la restauration aux quatre coins du Canada. Il est très facile de se lancer dans ce genre d'entreprise.

**M. Rodriguez:** Quand vais-je obtenir une franchise? Vous m'avez convaincu.

**M. Panet-Raymond:** Il faut aimer cela.

**M. Rodriguez:** Chacun trouve son plaisir là où il peut.

Saint-Hubert vend-elle des produits aux épiceries?

**M. Panet-Raymond:** Oui. Nous avons une trentaine de produits que nous vendons aux épiceries et, par leur entremise, aux consommateurs.

**M. Rodriguez:** Par conséquent, je peux acheter à l'épicerie sans payer de TPS un produit identique à celui que vous vendez dans vos restaurants. Mais si je vais dans une rôtisserie Saint-Hubert, je vais devoir payer la taxe. C'est bien ce que vous me dites?

**M. Panet-Raymond:** Oui, mais à quelques différences près. Étant donné que les épiceries ont leurs propres exigences en ce qui concerne la taille de l'emballage, vous ne trouverez pas exactement le même format de tarte aux pommes ou de tarte au sucre, par exemple, dans les épiceries et dans les restaurants. Néanmoins, pour un produit à peu près semblable, dans un cas, le consommateur paiera la taxe, et dans l'autre, il ne la paiera pas.

**M. Rodriguez:** Par conséquent, si je veux inviter un soir une amie à faire un souper aux chandelles avec du poulet Saint-Hubert et du Beaujolais. . .



[Texte]

**The Chairman:** I think the hunger is getting to him.

**Mr. Rodriguez:** If I want to do that, then I can go and buy all of this stuff at the grocery store, not pay the GST, and set up my nice apartment with subdued lighting and the stereo on, and I can have St-Hubert chicken.

**Mr. Panet-Raymond:** You will not be able to have St-Hubert chicken because we do not sell the chicken through the grocery stores. But you will be able to buy a number of the other ingredients, or very similar ingredients, yes, and that is precisely what we feel is a danger to our industry. You will be able to go and buy your chicken, your microwaveable French fries from McCain's, which are not going to be taxable. I am not sure if cole slaw is going to be qualified as a prepared salad or not. Depending on that, it will or will not be taxable. You will be able to buy one of our sugar pies or apple pies in the stores. You will be able to buy your St-Hubert barbeque sauce in the grocery stores non-taxable.

**Mr. Rodriguez:** I guess the next best thing is to stop at the Colonel's. Anyway—

**Mr. Panet-Raymond:** That is going to be taxable.

**Mr. Rodriguez:** Not if he sells it cold, right?

**Mr. Panet-Raymond:** We are waiting for clarification on that, but that appears to be the intent. If it is not ready to eat—

**The Chairman:** Final question, Mr. Rodriguez.

**Mr. Rodriguez:** One of the things that really bothers me, and you touch on it in the brief, is that in fact the provinces, without lifting a finger—I will speak of Ontario—will rake in all kinds of money. And you cater to average-income Canadians, not to the wealthy.

**Mr. Panet-Raymond:** We sure do.

**Mr. Rodriguez:** Not to the wealthy.

**Mr. Panet-Raymond:** No.

**Mr. Rodriguez:** The wealthy will go over to Winston's but the average Canadian will eat in your place.

You have said there are 4,000 meals served. Have you figured out how much GST, on the average, from one of St-Hubert's restaurants will get rebated to the federal government on a typical day? You said 4,000 meals.

**Mr. Panet-Raymond:** A week, in a typical restaurant and an average check of just under \$8, that is, let us say, \$30,000 in round terms. How much will we rebate to the government?

**Mr. Rodriguez:** Yes. Roughly how much GST will accrue through that?

**Mr. Panet-Raymond:** The government would get 7% of that, which would be \$2,100 for every restaurant, every week.

**Mr. Rodriguez:** And the Ontario government, without lifting a finger, would pick up a portion of that?

[Traduction]

**Le président:** Je pense que la faim le tourmente.

**M. Rodriguez:** Il me suffit d'aller acheter ces produits à l'épicerie sans avoir à payer la TPS, de planter un charmant décor dans mon appartement avec lumières tamisées et stéréo et de servir du poulet Saint-Hubert.

**M. Panet-Raymond:** Vous ne pourrez pas servir du poulet Saint-Hubert étant donné que nous n'en vendons pas dans les épiceries. Mais vous pourrez acheter un certain nombre des autres ingrédients ou en tout cas des ingrédients très semblables, et c'est précisément là que nous voyons un risque. Vous pourrez acheter votre poulet, vos frites micro-ondes McCain sans avoir à payer la taxe. Je ne sais pas exactement si la salade de choux sera considérée comme une salade préparée ou non. Selon ce qui sera décidé, elle sera taxable ou non. Vous pourrez acheter une de nos tartes au sucre ou tartes aux pommes à l'épicerie. Vous pourrez acheter égelement sans payer de taxe la sauce barbecue Saint-Hubert.

**M. Rodriguez:** Je peux toujours aller chez le Colonel. Quoi qu'il en soit...

**M. Panet-Raymond:** Ce sera également taxable.

**M. Rodriguez:** Pas s'il vend son poulet froid, n'est-ce pas?

**M. Panet-Raymond:** Nous attendons des éclaircissements, mais c'est effectivement ce qui serait prévu. Si le poulet n'est pas prêt à consommer...

**Le président:** C'est votre dernière question, monsieur Rodriguez.

**M. Rodriguez:** Ce qui m'inquiète vraiment, et vous y faites allusion dans votre mémoire, c'est que les provinces—je veux parler de l'Ontario—se retrouvent avec un véritable pactole sans avoir à lever le petit doigt. Vos restaurants s'adressent à une clientèle de Canadiens moyens et pas aux riches.

**M. Panet-Raymond:** Absolument.

**M. Rodriguez:** Pas aux riches.

**M. Panet-Raymond:** Non.

**M. Rodriguez:** Les riches vont chez Winston, mais le Canadien moyen mange chez vous.

Vous dites que vous servez 4,000 repas. Avez-vous calculé à combien se chiffre, en moyenne, la TPS que chacune de vos rôtisseries versera au gouvernement fédéral par jour? Vous avez parlé de 4,000 repas.

**M. Panet-Raymond:** Pour une rôtisserie moyenne et une facture moyenne de moins de \$8, cela donne par semaine environ 30,000\$. Quel montant nous verserons au gouvernement?

**M. Rodriguez:** Oui. À combien s'élèvera la TPS sur ce montant?

**M. Panet-Raymond:** Le gouvernement touchera 7 p. 100, ce qui donne 2,100\$ pour chaque restaurant, chaque semaine.

**M. Rodriguez:** Et sans avoir à lever le petit doigt, le gouvernement de l'Ontario en récoltera une partie?



[Text]

[Translation]

● 1955

**Mr. Panet-Raymond:** Yes, of course. In Ontario it will pick up 8% of that \$2,100, which is \$160 per restaurant per week just at St-Hubert, and the same thing for every other restaurant, of course.

**Mr. Rodriguez:** I have said this before, the thing is unfair. Food is food is food. Whether you eat it in your place or you get it out of the store and go home and heat it up, it is still the same food.

**Mr. Panet-Raymond:** That, sir, I believe is the way the consumer sees it, and that has been my feeling all along. Tax or do not tax, but please be fair and tax it all or none at all.

**Mr. Taylor:** I thank the witnesses for attending tonight.

I want to say first of all it seems ironic that after the entire day has passed and we are sitting here hungry we are talking about chicken.

**Mr. Panet-Raymond:** Sorry.

**Mr. Taylor:** But we have been hungering for information for some time too. That is the reason this committee is sitting here.

I want to compliment you on the presentation. A lot of witnesses have come before us and said, we have not had time to prepare anything, ask us some questions and we will try to answer you. You have provided us not only with the pie charts and the colours but a tremendous package of information, and I do want to compliment you on that.

**Mr. Rodriguez:** Hear, hear!

**Mr. Panet-Raymond:** Thank you very much.

**Mr. Taylor:** I feel much more informed having this in front of me than I have with a number of the witnesses who have appeared before us today, which is one of the reasons why I probably do not have as many questions as I otherwise would have.

Mr. Rodriguez here mentioned the word "cater"—catering to this, catering to that. It reminded me of all those people out there who cater functions—weddings, anniversary dinners, high school graduations. Does St-Hubert do that too, provide food for banquets and what not?

**Mr. Panet-Raymond:** Only within our own premises. A certain number of our restaurants have catering rooms in which we can have groups separate from the rest of our customers. But we do not cater out.

**Mr. Taylor:** I wonder if you are aware how the tax rules apply to the catering business.

**Mr. Panet-Raymond:** That is precisely one of the areas currently being discussed with Revenue Canada, and more clarification is required. Susan Walsh, who is with the Canadian Restaurant and Foodservices Association, was just mentioning to us earlier that is one of the issues not quite resolved.

**M. Panet-Raymond:** Oui, bien sûr. Le gouvernement de l'Ontario touchera 8 p. 100 de ce montant de 2,100\$, c'est-à-dire 160\$ par restaurant par semaine uniquement pour les restaurants Saint-Hubert et autant pour tous les autres restaurants, évidemment.

**M. Rodriguez:** Je l'ai toujours dit, c'est injuste. La nourriture, c'est la nourriture. Peu importe qu'on la mange sur place ou qu'on l'apporte à la maison pour la réchauffer, c'est toujours la même nourriture.

**M. Panet-Raymond:** Je suis convaincu, monsieur, que c'est ainsi que les consommateurs voient les choses. Je l'ai toujours cru. Si l'on décide d'imposer une taxe, il faut être juste et taxer sur toute la ligne ou bien pas du tout.

**M. Taylor:** Je remercie les témoins d'avoir comparu ce soir.

Je voudrais dire premièrement que cela me fait un drôle d'effet d'être assis ici en train de parler de poulet à la fin de la journée, alors que nous avons tous faim.

**M. Panet-Raymond:** J'en suis désolé.

**M. Taylor:** Mais nous avons également faim de renseignements depuis un certain temps. C'est la raison d'être des audiences de notre comité.

Je tiens à vous féliciter pour votre exposé. Beaucoup de témoins ont comparu devant nous en disant qu'ils n'avaient pas eu le temps de se préparer et qu'ils s'efforceraient à répondre à nos questions. Vous êtes arrivé au contraire avec un graphique en couleur et aussi une trousse d'information extraordinaire, et je tiens à vous en féliciter.

**M. Rodriguez:** Bravo!

**M. Panet-Raymond:** Merci beaucoup.

**M. Taylor:** J'ai le sentiment d'être beaucoup mieux informé que je ne l'étais après avoir écouté d'autres témoins qui ont comparu devant nous aujourd'hui. C'est probablement la raison pour laquelle je n'ai pas tellement de questions à poser.

En écoutant l'intervention de mon collègue, M. Rodriguez, je songeais aux commerçants qui offrent des services de traiteur pour les mariages, anniversaires, remises de diplômes, etc. Saint-Hubert offre-t-il ce genre de service pour les banquets et autres occasions?

**M. Panet-Raymond:** Seulement dans nos propres locaux. Un certain nombre de nos restaurants ont des salles de banquet où nous pouvons recevoir des groupes séparément de nos autres clients. Mais nous n'offrons pas de service de traiteur à l'extérieur.

**M. Taylor:** Savez-vous comment les règles s'appliquent aux activités des traiteurs?

**M. Panet-Raymond:** C'est précisément l'une des questions actuellement à l'étude à Revenue Canada, et des précisions s'imposent à ce sujet. Susan Walsh, qui représente l'Association canadienne des restaurateurs et des services de l'alimentation, nous disait justement tout à l'heure que c'est l'une des questions qui n'ont pas été tout à fait précisées.

[Texte]

**Ms Susan Walsh (Director, Government Affairs, Canadian Restaurant and Foodservices Association):** The Canadian Restaurant and Food Services Association recently met with Revenue Canada officials. As of 10 days ago, for instance, the list of what is taxable, what is tax exempt, had not been prepared yet. It is just not ready, because those amendments were made very late in the legislation. There are also a number of regulations affecting the catering business that are still outstanding.

**Mr. Taylor:** I would imagine the rules could be as complicated and difficult as your take-out versus the grocery would be. For example, in my part of the country—I live in northern Saskatchewan—almost every event is catered in one form or another, and a lot of the caterers are the church ladies, the community sports organization, and so on. They are trying to earn a little money for charity. But there are also a number of restaurants that provide a much larger catering service, and it is an offshoot of the business. I suspect some catering will be taxed and some will not. Let us take your particular business. If people are renting a room downstairs for a graduation supper and you cater it, would that meal be taxed?

**Mr. Panet-Raymond:** It is quite clear, that meal would be taxed, yes.

**Ms Walsh:** The catered meals that would not be taxed would be catering provided to hospitals and high schools, and that is a mixture of goods. We have not yet seen a list of which goods are taxable and which are not, but caterers such as Beaver Foods which do high schools—

**The Chairman:** Mr. Taylor, it bears noting that Ms Walsh was not invited to be a witness before this committee, nor had the organization she represents.

• 2000

**Mr. Taylor:** I think we should take advantage of the opportunity since we have someone here.

**The Chairman:** With respect, our witnesses have all been approved by steering committee.

**Mr. Taylor:** Then let me direct my final question at our witness. If he wants to seek some clarification from the people who are with him, then he can make that decision.

I have a final question, and it relates directly to his business. Since there is a lot of catering done in rural areas, there could be competition between an existing restaurant and a community group that is doing it for charity. If the community group doing work for charity is competing with a business for that catering business, does this not force you to have a higher price on your product compared to the local sports organization that is providing the same food for the same function?

[Traduction]

**Mme Susan Walsh (directrice des affaires gouvernementales, Association canadienne des restaurateurs et des services de l'alimentation):** Des représentants de l'Association canadienne des restaurateurs et des services de l'alimentation ont rencontré récemment des fonctionnaires de Revenu Canada. Il y a dix jours, la liste des produits taxables et exonérés n'était pas encore prête. En effet, on a fait des modifications à cet égard assez tard dans le processus législatif. Il y a également un certain nombre de règlements touchant le secteur des traiteurs qui n'ont pas encore été rédigés.

**M. Taylor:** J'imagine que les règles pourraient être aussi complexes que celles qui s'appliquent aux mets à emporter par opposition aux aliments que l'on achète à l'épicerie. Dans le nord de la Saskatchewan, où j'habite, on fait appel aux services des traiteurs à presque toutes les occasions; souvent, ce sont des groupes sportifs ou religieux qui s'en occupent. Ils essaient de recueillir un peu d'argent pour leurs oeuvres charitables. Mais il y a aussi bon nombre de restaurants qui offrent une gamme beaucoup plus étendue de services de traiteur; ce service fait partie intégrante de leurs activités. Je soupçonne que les repas ainsi préparés seront taxés dans certains cas et pas dans d'autres. Prenons l'exemple de votre entreprise. Si un groupe loue une salle au sous-sol de votre restaurant pour célébrer une occasion quelconque, le repas que vous serviriez serait-il taxé?

**M. Panet-Raymond:** Ce repas serait certainement taxé, oui.

**Mme Walsh:** Les repas servis par des traiteurs ne seraient pas taxés s'ils sont servis dans des hôpitaux ou des écoles. Nous n'avons pas encore vu une liste des produits qui seraient taxables, mais les traiteurs comme *Beaver Foods*, qui servent des repas dans les écoles secondaires. . .

**Le président:** Monsieur Taylor, je signale que M<sup>me</sup> Walsh n'a pas été invitée à comparaître devant le comité, pas plus que l'organisation qu'elle représente.

**M. Taylor:** Je trouve que nous devrions profiter de l'occasion, puisque nous avons sur place une représentante de cette organisation.

**Le président:** Le comité directeur a approuvé la liste de nos témoins.

**M. Taylor:** Dans ce cas, je vais poser ma dernière question à notre témoin, à charge pour lui de demander des précisions aux gens qui l'accompagnent.

Ma dernière question porte directement sur l'entreprise de notre témoin. Étant donné que l'on utilise beaucoup les services des traiteurs dans les régions rurales, il pourrait y avoir concurrence entre un restaurant et un groupe communautaire qui s'occupe de restauration à des fins charitables. Si le groupe communautaire fait concurrence à une entreprise dans le domaine de la restauration, la mesure ne vous forcerait-elle pas à demander des prix plus élevés que le groupe sportif local pour offrir le même repas?



[Text]

**Mr. Panet-Raymond:** As the question is phrased, the answer would be, yes, if such were the case. But I consider it to be a hypothetical question. Inasmuch as we do not cater out, we have not researched that part of the law. We feel we have enough problems with our own business right now and the competition from convenience stores and what not.

**Mr. Taylor:** If you had brought chicken in tonight, would you have been taxed on it? I am just kidding.

**The Chairman:** When you flipped down the big pink part of the graph, you said that was wages and that given union demands for increased wages you might expect that part of your operation to increase.

**Mr. Panet-Raymond:** That is correct.

**The Chairman:** Are you unionized?

**Mr. Panet-Raymond:** Yes, we are, sir. In our corporate stores, all but two are unionized. Overall in the chain, roughly 60% are unionized. So, yes, we are sensitive to those issues.

**The Chairman:** I am going to cut us off here, gentlemen.

**Mr. Taylor:** I have one question relating to workers in the restaurant.

**The Chairman:** One very short question, Mr. Taylor.

**Mr. Taylor:** In terms of looking at minimum wages, and I do not know what it is in Ontario, provincial governments will set a minimum wage lower for restaurant workers than they will for other workers. Some of it is based on the fact that restaurant workers get tips. Now, you are suggesting in here that perhaps consumers will stop tipping because of the extra taxes. I am just wondering if that will reduce the income of the people who work at your restaurant and therefore perhaps influence their desire for a greater wage from you.

**Mr. Panet-Raymond:** That is highly likely. It is a subject our union representatives have already started discussing with us. Individual workers who work in our dining rooms have expressed that concern to me very directly. They see how sensitive their tips are to anything that will upset the price structure. They are most concerned that they will lose out substantially in their earnings. Yes, you are quite right, it is already very difficult to recruit people into our industry because of labour shortages. It is conceivably going to be even harder if tips go down.

**The Chairman:** Thank you very much, sir, and your colleagues, for being here with us this evening.

We are adjourned until 4.30 tomorrow afternoon.

[Translation]

**M. Panet-Raymond:** De la façon dont la question est posée, il faudrait y répondre oui, si tel était le cas, mais je trouve que c'est une question hypothétique. Puisque nous n'offrons pas de services de traiteur, nous n'avons pas examiné à fond cette partie de la loi. Nous avons suffisamment de problèmes à l'heure actuelle avec notre propre entreprise et la concurrence que nous livrent les épiceries, etc.

**M. Taylor:** Si vous aviez apporté du poulet ce soir, serait-il taxé? Laissez tomber, je plaisantais.

**Le président:** Au sujet de la partie rouge de votre graphique, vous avez dit que cela représentait les salaires et que vous vous attendez à une augmentation des dépenses dans ce domaine à cause des demandes d'augmentation des syndicats.

**M. Panet-Raymond:** C'est exact.

**Le président:** Vos employés sont-ils syndiqués?

**M. Panet-Raymond:** Oui, ils le sont. Dans les restaurants qui nous appartiennent en propre, la main-d'oeuvre est syndiquée sauf dans deux cas. Dans l'ensemble du réseau, environ 60 p. 100 sont syndiqués. Nous sommes donc sensibles à ces questions.

**Le président:** Je vais mettre fin à la séance là-dessus, messieurs.

**M. Taylor:** J'ai une question au sujet des employés des restaurants.

**Le président:** Une très brève question, monsieur Taylor.

**M. Taylor:** Au sujet du salaire minimum, je ne sais pas à combien il est fixé en Ontario, mais les gouvernements provinciaux fixent un salaire minimum inférieur pour les employés des restaurants par rapport aux travailleurs d'autres secteurs. Cela tient en partie au fait que les employés de restaurant touchent des pourboires. Or, vous laissez entendre que les consommateurs cesseront peut-être de donner des pourboires à cause du supplément de taxe. Je me demandais seulement si cela réduirait le revenu des employés de vos restaurants, ce qui pourrait les pousser à demander des augmentations de salaire.

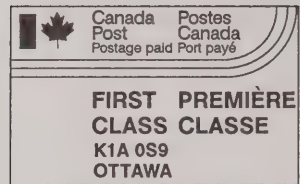
**M. Panet-Raymond:** C'est très probable. Les porte-parole de nos syndiqués ont déjà abordé la question avec nous. Des employés de nos restaurants m'ont personnellement abordé pour me faire part de leurs inquiétudes à ce sujet. Ils savent à quel point les pourboires qu'ils touchent sont sensibles à toute augmentation. Ils s'inquiètent énormément à la perspective d'une baisse de leurs revenus. Vous avez donc tout à fait raison; c'est déjà très difficile de recruter des employés dans notre secteur à cause de la pénurie de main-d'oeuvre. On peut supposer que ce sera encore plus difficile si les pourboires diminuent.

**Le président:** Merci beaucoup, à vous et à vos collègues, d'être venus nous rencontrer ce soir.

La séance est levée jusqu'à 16h30 demain après-midi.







If undelivered, return COVER ONLY to:  
Canadian Government Publishing Centre,  
Supply and Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:  
Centre d'édition du gouvernement du Canada,  
Approvisionnement et Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

---

#### WITNESSES

*From the Canadian Advertising Foundation:*

John T. Coleman, President and Chief Executive Officer.

*From the Used Car Dealers Association of Ontario:*

Robert G. Beattie, Executive Director;

Brian Calvin, 1st Vice-President.

*From the National Council of Welfare:*

Ken Battle, Director.

*From the Department of National Revenue:*

Dick Fulford, Assistant Deputy Minister, Excise.

*From Canadian Tire Corporation, Limited:*

Alan B. Goddard, Vice-President - Corporate Affairs.

*From Les Rôtisseries St-Hubert Ltée:*

Robert Panet-Raymond, President and Chief Executive Officer.

---

#### TÉMOINS

*De la Fondation canadienne de la publicité:*

John T. Coleman, président et chef de la direction.

*De l'Association des vendeurs de voitures d'occasion de l'Ontario:*

Robert G. Beattie, directeur exécutif;

Brian Calvin, premier vice-président.

*Du Conseil national du bien-être social:*

Ken Battle, directeur.

*Du ministère du Revenu national:*

Dick Fulford, sous-ministre adjoint, Accise.

*De Canadian Tire Corporation, Limited:*

Alan B. Goddard, vice-président, Affaires de l'entreprise.

*Des Rôtisseries St-Hubert Ltée:*

Robert Panet-Raymond, président et chef de la direction.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 73

Wednesday, June 6, 1990

Chairman: Garth Turner, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 73

Le mercredi 6 juin 1990

Président: Garth Turner, député



*Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de la*

## Consumer and Corporate Affairs and Government Operations

## Consommation et des Corporations et de l'Administration Gouvernementale

### RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), inquiry into the effect of the Goods and Services Tax on prices and the role of the Consumer Information Office

### CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, enquête sur l'incidence de la taxe sur les produits et services sur les prix ainsi que le rôle du Bureau d'information aux consommateurs

### APPEARING:

The Honourable Alan Redway  
Minister of State (Housing)

### COMPARAÎT:

L'honorable Alan Redway  
Ministre d'État (Habitation)

Second Session of the Thirty-fourth Parliament,  
1989-90

Deuxième session de la trente-quatrième législature,  
1989-1990



STANDING COMMITTEE ON CONSUMER AND  
CORPORATE AFFAIRS AND GOVERNMENT  
OPERATIONS

*Chairman:* Garth Turner

*Vice-Chairman:* Jean-Marc Robitaille

Members

Don Boudria  
Bill Casey  
Gilbert Chartrand  
John E. Cole  
Louise Feltham  
Gabriel Fontaine  
Gabriel Larrivée  
Ron MacDonald  
Russell MacLellan  
John Rodriguez  
Roger Simmons  
Len Taylor—(14)

(Quorum 8)

Bernard G. Fournier

*Clerk of the Committee*

COMITÉ PERMANENT DE LA CONSOMMATION  
ET DES CORPORATIONS ET DE  
L'ADMINISTRATION GOUVERNEMENTALE

*Président:* Garth Turner

*Vice-président:* Jean-Marc Robitaille

Membres

Don Boudria  
Bill Casey  
Gilbert Chartrand  
John E. Cole  
Louise Feltham  
Gabriel Fontaine  
Gabriel Larrivée  
Ron MacDonald  
Russell MacLellan  
John Rodriguez  
Roger Simmons  
Len Taylor—(14)

(Quorum 8)

*Le greffier du Comité*

Bernard G. Fournier

## MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, JUNE 6, 1990  
(88)

[Text]

The Standing Committee on Consumer and Corporate Affairs and Government Operations met at 4:35 o'clock p.m. this day, in Room 253-D Centre Block, the Chairman, Garth Turner, presiding.

*Members of the Committee present:* Don Boudria, John E. Cole, Gabriel Fontaine, John Rodriguez and Garth Turner.

*Acting Member present:* Mary Clancy for Roger Simmons.

*Other Members present:* John Bosley, Stan Darling, Joe Fontana, Arnold Malone and Dave Worthy.

*In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament:* Peter Berg, Research Officer.

*Appearing:* The Honourable Alan Redway, Minister of State (Housing).

The Committee resumed its inquiry into the effect of the goods and services tax on prices and the role of the Consumer Information Office. (See *Minutes of Proceedings, Monday, May 7, 1990, Issue No. 56*).

The Minister made an opening statement and answered questions.

At 5:56 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Bernard G. Fournier

*Clerk of the Committee*

## PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 6 JUIN 1990  
(88)

[Traduction]

Le Comité permanent de la consommation et des corporations et de l'administration gouvernementale se réunit aujourd'hui à 16 h 35, dans la pièce 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de Garth Turner (*président*).

*Membres du Comité présents:* Don Boudria, John E. Cole, Gabriel Fontaine, John Rodriguez, Garth Turner.

*Membre suppléant présent:* Mary Clancy remplace Roger Simmons.

*Autres députés présents:* John Bosley, Stan Darling, Joe Fontana, Arnold Malone et Dave Worthy.

*Aussi présent:* Du service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg, attaché de recherche.

*Comparait:* L'honorable Alan Redway, ministre d'État (Habitat).

Le Comité continue d'examiner l'incidence de la taxe sur les produits et services (TPS) sur les prix ainsi que le rôle du Bureau d'information des consommateurs (*voir les Procès-verbaux et témoignages du lundi 7 mai 1990, fascicule n° 56*).

Le ministre fait un exposé et répond aux questions.

À 17 h 56, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

*Le greffier du Comité*

Bernard G. Fournier

[Text]

## EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

Wednesday, June 6, 1990

• 1634

**The Chairman:** Order, please.

Mr. Minister, welcome to our committee. It is a pleasure to have you here. As you know, sir, for some weeks we have been looking into the likely effects of the GST on consumers and consumer prices and the appropriateness of the government's proposed consumer information office. We are almost at the end of our deliberations, and shortly we will be sitting down to write our report, so we are very pleased to have you here to fill in some blanks for us. Without further delay, you have the floor for a brief statement, and then I am sure we will have some questions.

• 1635

**Hon. Alan Redway (Minister of State (Housing)):** Mr. Chairman I believe you have a copy of my remarks in front of you. I am going to skip the first page of those remarks, because it is really a restatement of things you have heard many, many times before, and I will commence on the second page.

En ce qui concerne l'habitation, le gouvernement tient ses promesses d'aider les Canadiens pour qui la réforme fiscale pourrait créer des problèmes d'accessibilité. Le gouvernement a assorti la nouvelle taxe sur les produits et services de dispositions spéciales qui réduiront au minimum l'incidence de la réforme de la taxe de vente sur l'accessibilité des logements.

Members of this committee are no doubt aware that a rebate of 2.5 percentage points of the tax for homes priced up to \$350,000 will be provided to newly constructed or comparable substantially renovated houses. This \$500 million rebate measure will protect most home-buyers by roughly maintaining the burden of the current manufacturers sales tax. The GST technical paper shows that new house price increases will be less than 1% in virtually every centre of the country. As a result of the GST, the amount of federal sales tax on new housing will decline in many other centres, including Charlottetown, Trois-Rivières and North Bay.

D'après les estimations du Document technique sur la TPS, plus de 90 p. 100 des achats de logements neufs bénéficieront de la ristourne intégrale. Une ristourne partielle sera accordée pour les maisons valant entre 350,000\$ et 450,000\$. En tout, plus de 95 p. 100 des achats de logements neufs bénéficieront d'une ristourne intégrale ou partielle.

This means that a typical house in Toronto, for instance, costing \$290,000, say, would have carried a federal sales tax of \$7,900 under the previous system, and with the rebate, the new tax would be \$12,700, an increase of \$4,800. In places

[Translation]

## TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

Le mercredi 6 juin 1990

**Le président:** La séance est ouverte.

Monsieur le ministre, nous vous souhaitons la bienvenue. Nous sommes heureux de vous accueillir aujourd'hui. Comme vous le savez, notre comité examine depuis quelques semaines l'incidence que la TPS aura sur les consommateurs et les prix à la consommation et le rôle éventuel du Bureau d'information des consommateurs que propose de créer le gouvernement. Nous sommes presque arrivés à la fin de nos délibérations et, sous peu, nous commencerons à rédiger notre rapport, de sorte que nous sommes très heureux de vous avoir aujourd'hui pour répondre aux questions en suspens. Sans plus tarder, je vous donne la parole pour une brève déclaration, après quoi je suis sûr que nous aurons des questions à vous poser.

**L'honorable Alan Redway (ministre d'État (Habitation)):** Monsieur le président, je crois que vous avez le texte de ma déclaration sous les yeux. Je vais passer sur la première page de cette déclaration, car elle ne fait que réitérer des observations que vous avez entendues de nombreuses fois auparavant, et je commencerai donc par la deuxième page.

With respect to housing, the government has honoured its promise that assistance will be provided to those Canadians who other wise might be faced with an affordability problem as a result of the tax change. Through the special provisions of the new goods and services tax, this government has tackled the need for sales tax reform in a way which will have a minimal impact on housing affordability.

Vous savez sans doute que les maisons nouvellement construites ou ayant subi d'importantes rénovations et dont le prix ne dépasse pas 350,000\$ bénéficieront d'une ristourne de taxe de 2,5 points. Cette ristourne, mesure qui coûte 500 millions de dollars à l'État, protégera la plupart des acquéreurs de logements puisque le fardeau que constitue l'actuelle taxe sur les ventes des fabricants se trouvera à peu près inchangée. Selon le Document technique sur la TPS, dans presque tous les centres urbains du pays, l'augmentation du prix des logements neufs n'atteindra même pas 1 p. 100. Dans beaucoup d'autres centres, même, par exemple à Charlottetown, Trois-Rivières et North Bay, la taxe de vente fédérale sera moins élevée, pour les nouveaux logements.

According to estimates in the GST Technical Paper, over 90% of new home purchases will be eligible for the full rebate. A partial rebate will be provided to homes priced between \$350,000 and \$450,000. In total, more than 95% of new home purchases will be eligible for full or partial rebates.

Cela signifie qu'à Toronto, une maison moyenne qui coûte, disons, 290,000\$ aurait comporté une taxe de vente fédérale de 7,900\$ sous l'ancien système. Avec la ristourne, la nouvelle taxe serait de 12,700\$, ce qui représente une



## [Texte]

like Charlottetown, where a typical house might cost \$95,000, the previous tax would have been \$4,850, and the GST after the rebate would only be \$4,050, a decrease of some \$800.

I am mindful of the unique situation in high-cost markets, but even in Toronto the impact of the GST will only mean about a one-time 1.6% increase in the price of the average home; or to put it differently, this is an increase in the monthly payments of \$37, or equivalent to 0.25% increase in mortgage interest rates. I should add that the housing industry is gradually increasing the production of more affordable housing, and for that reason the normal land ratio in new home prices is now being restored in centres such as Toronto, and that will moderate the price impact of the GST.

• 1640

Committee members may recall the Finance Minister introduced several important design changes to the GST last December, some of which will positively affect housing. The GST rate has been reduced from 9% to 7%, and this will benefit the more expensive new homes not qualified for the rebate. The exemption from the GST of residential accommodation has been enriched to include daily or weekly tenancy, such as rooming houses or hostels. Very low-income single-person households and seniors will receive this benefit.

Another change was the tax exemption of long-term rental of land on which a residential unit is located. This will mean tax savings for those seniors who live in a retirement home erected on leased land.

Still another change is the non-taxation of condominium units formally sold to individuals on or before the release of the draft GST legislation on October 13, 1989. This grandfathering provision has subsequently been extended to include freehold, newly constructed, single-family homes.

The December 1989 announcements also reaffirmed the exclusion of resale homes from the GST base. This of course is good news for all housing consumers, especially potential first-time home buyers, who typically tend to buy a less expensive existing home.

During the Commons finance committee review of the GST proposals some people, as you know, advanced the idea of applying a trade-up tax to all residential properties. This was rejected by the Minister of Finance on grounds of inequity, investment distortions, and tax avoidance potential. This rejection was a clear indication of the commitment of the government to housing, particularly considering the fact that the Commons finance committee estimated that the proposed trade-up tax would generate up to \$1.6 billion in additional revenue.

All in all, from the perspective of the entire stock of 5.5 million-plus units of ownership housing, the exclusion of resale homes from the tax base and the fact that more than 95% of new construction will qualify for the tax rebate will

## [Traduction]

augmentation de 4,800\$, ou 1,6 p. 100 environ. Dans des villes comme Charlottetown où une maison moyenne peut coûter 95,000\$, l'ancienne taxe aurait été de 4,850\$, tandis que la TPS, après la ristourne, n'aura coûté que 4,050\$, soit 800\$ de moins.

Je n'oublie pas les marchés où les logements sont chers. Mais même à Toronto, le prix du logement neuf moyen ne connaîtra qu'une seule augmentation, d'environ 1,6 p. 100, à cause de la TPS. Autrement dit, il s'agit d'une augmentation des mensualités de 37\$, équivalant à une hausse des taux hypothécaires de 0,25 p. 100. J'ajoute qu'il se construit toujours plus de logements moins cher. Pour cette raison, la proportion du terrain dans le prix des logements neufs est en train de revenir à la normale dans des villes comme Toronto, ce qui atténuera la hausse causée par la TPS.

Les membres du comité se rappelleront que le ministre des Finances a apporté, en décembre dernier, plusieurs modifications importantes aux dispositions de la TPS, dont certaines seront bénéfiques pour l'habitation. Le taux de la taxe a été ramené de 9 à 7 p. 100, ce dont profiteront les maisons neuves dispendieuses qui n'ont pas droit à la ristourne. L'exemption de la TPS dont bénéficieront les immeubles d'habitation a été élargie de manière à inclure les immeubles à occupation quotidienne ou hebdomadaire comme les maisons de chambres meublées et les foyers. Les ménages composés d'une seule personne ayant un revenu très faible et les personnes âgées en bénéficieront également.

Autre changement: l'exonération de la location à long terme du terrain sur lequel se trouve une habitation. Cette mesure exemptera de la taxe, par exemple, les personnes âgées qui habitent une maison de retraite construite sur un terrain loué.

Troisième changement: l'exonération des logements en copropriété officiellement vendus à des particuliers au plus tard le 13 octobre 1989, date de publication de la version provisoire de la Loi sur la TPS. On a inclus par la suite, dans cette disposition des droits acquis, les maisons individuelles en propriété libre, nouvellement construites.

Le document de décembre 1989 réaffirme aussi que les reventes de logements ne seront pas touchés par la TPS. Voilà évidemment une bonne nouvelle pour tous les acheteurs de logements, en particulier pour ceux qui accèdent à la propriété et qui préfèrent en général les maisons anciennes, meilleur marché.

Durant l'examen du projet de TPS par le Comité des finances, on a avancé l'idée d'imposer une taxe sur la plus-value à toutes les transactions immobilières. Toutefois, le ministre Wilson a rejeté cette proposition estimant qu'une telle taxe serait une source d'injustice, fausserait les choix d'investissement et risquerait d'inciter à l'évasion fiscale. Cette décision montre bien que l'habitation tient à cœur au gouvernement actuel, d'autant plus que le Comité des finances estimait qu'une taxe sur la plus-value engendrerait des recettes supplémentaires de 1,6 milliard de dollars.

Tout compte fait, si l'on prend l'ensemble du parc de logements de propriétaires-occupants, soit plus de 5,5 millions d'habitations, l'exclusion des reventes de logements de l'assiette de la taxe et le fait que plus de 95 p. 100 des

*[Text]*

ensure that the GST will have a minimal impact on housing affordability. While new homes priced over \$450,000 will not be protected from the GST, this housing is consumed or utilized by high-income Canadians, who have the means to cope with the resulting cost increases.

I know there are concerns over whether the existing manufacturers sales tax for housing will be completely eliminated. I am not at all certain this concern is really justified. Clearly, there is no suggestion that the manufacturers sales tax would apply at all once the GST is in place. The concern amounts to speculation that some sellers may not fully pass on any reduction to the consumer. In fact, the intense competition in the housing industry tends to suggest a complete removal of the current tax upon the start-up of the goods and services tax.

As an added safeguard, a consumer information office is in the process of being created, as you know, within Consumer and Corporate Affairs Canada, and the mandate of the consumer information office is to provide consumers with information on expected price increases and decreases for key goods and services, to receive and investigate consumer complaints about GST pricing practices, and to undertake and publish independent research on GST-related consumer impacts. CMHC has established contacts with the consumer information office with a view to ensuring that the office has the necessary data to analyse price impacts on housing consumers. This information is expected to be released to the public this fall.

En ce qui concerne le logement locatif, l'incidence globale sur les loyers de la taxe imposée aux bâtiments neufs devrait être négligeable à cause de l'exemption dont bénéficient les loyers résidentiels, tant à court qu'à long terme, et du fait que moins de 2 p. 100 de l'accroissement annuel du parc de logements locatifs est attribuable à la construction.

• 1645

There may be some pressure on rents through the application of the GST on operating costs, but this is expected to be small and will be off-set somewhat by the GST tax credits to be provided to low- and moderate-income households. This credit will amount to \$190 per adult and \$100 per child, as you are aware.

Renovation, as in a typical goods and services that add value to the economy, will be subject to the GST. As a general rule, the taxation of previously untaxed labour may generate some upward pressure on the costs of labour-intensive renovations, while the taxation of materials at a rate of 7% as opposed to the former 9%, or in some cases 13.5%, may generate some downward cost pressure in material-intensive kinds of renovations.

Canadians who are experiencing problems in obtaining decent shelter they can afford will only be helped through sound economic management and co-operation between all governments and private enterprise to find cost-effective solutions.

*[Translation]*

logements neufs bénéficieront de la ristourne feront en sorte que la TPS aura une incidence minime sur l'accessibilité des logements. Les maisons neuves de plus de 450,000\$ ne seront pas exemptées de la TPS, ce genre de logement acheté par des Canadiens dont le revenu est élevé et qui ont les moyens de payer les hausses de coût qui en découleront.

Je sais que certains craignent l'élimination incomplète de la taxe sur les ventes des fabricants à l'habitation. Je ne suis pas convaincu que cette préoccupation soit justifiée. Manifestement, rien ne laisse supposer que la taxe sur les ventes des fabricants s'appliquera une fois la TPS en vigueur. On craint toutefois que certains vendeurs ne fassent pas bénéficier les consommateurs de toutes les réductions auxquelles ils ont droit. En fait, la concurrence féroce qui règne dans le secteur du logement porte à croire que rien ne subsistera de la taxe actuelle dès l'entrée en vigueur de la TPS.

Comme précaution supplémentaire, un bureau d'information des consommateurs est actuellement mis sur pied au sein de Consommation et Corporations Canada. Ce bureau est chargé de fournir aux consommateurs des informations sur les augmentations et les diminutions de prix escomptées sur des biens et services clés, de recevoir les plaintes et d'enquêter sur le mode d'établissement des prix sous le régime de la TPS, enfin d'exécuter et de publier des études indépendantes sur les conséquences de la TPS pour les consommateurs. La SCHL a établi des relations avec le bureau d'information des consommateurs afin de s'assurer qu'il dispose de toutes les données nécessaires relatives au logement pour analyser les effets sur le consommateur des prix découlant de l'application de la TPS. Les résultats de cette étude devraient être rendus publics cet automne.

With respect to rental housing, the tax exemption of short-duration and long term residential rents, in conjunction with the fact that new construction represents an addition of less than 2% each year to the total rental housing stock, suggest that the overall impact on rents due to the tax on new buildings should be negligible.

Les coûts d'exploitation seront frappés par la TPS, ce qui fera peut-être augmenter les loyers, mais on estime que cette augmentation sera faible et compensée jusqu'à un certain point par le crédit d'impôt pour TPS dont jouiront les ménages à revenu faible ou modeste. Ce crédit sera de 190\$ par adulte et de 100\$ par enfant.

Les rénovations, comme les produits et services typiques qui accentuent la valeur de l'économie, seront aussi frappées par la TPS. En règle générale, la taxation de la main-d'oeuvre, non taxée auparavant, pourrait influencer à la hausse le coût des rénovations à forte main-d'oeuvre, tandis que l'application d'une taxe de 7 p. 100 sur les matériaux, contre 9 p. 100 ou 13.5 p. 100 par le passé, pourrait amener une baisse des coûts des rénovations nécessitant une grande quantité de matériaux.

Les Canadiens qui ont du mal à trouver un logement décent à la portée de leur bourse ne peuvent que bénéficier d'une saine gestion économique et de la collaboration de tous les paliers administratifs et des entreprises privées dans la recherche de solutions rentables.



*[Texte]*

We have been trying to do our part with that. In that regard, we recently introduced the ACT initiative—that stands for “affordability and choice today”—a program aimed at reducing delays in development approvals, which add needlessly to the cost of housing, and to eliminate some of the barriers to innovations in housing.

In addition to that I have initiated the setting up of joint committees on housing affordability made up of representatives of three levels of government. We have done that in most of the major cities across Canada, so that all levels of government can work together to overcome other impediments to affordable housing.

At the same time the federal housing agency, CMHC, is investigating financing innovations that could reduce the carrying cost on housing. I also have been pursuing the possibility of introducing a 5% downpayment provision.

I recently announced, as well, the development of surplus federal lands in both the Toronto and the Vancouver areas where we are attempting to promote an increase supply of affordable housing and the building of new integrated communities. In every case, we are trying to serve the needs of young families just starting out, of seniors and of those with disabilities.

We are deeply concerned about Canadians who are caught in poverty and who cannot obtain the necessities of life most of us take for granted. In that regard, as I hope you are aware, we are providing subsidies to help low-income Canadians to obtain suitable shelter at costs they can afford. We presently are helping some 637,000 assisted dwellings across the country and the federal government will be contributing almost \$1.8 billion in subsidies for this housing this year.

During the four-year period since the 1986 review of federal social housing programs, we have assisted some 75,000 additional low-income households. Within the corresponding four-year timeframe prior to 1986, when the programs were not generally targeted to those in need, perhaps only about 32,000 of the households served were low-income ones.

The new goods and services tax, through the 50% GST rebate to non-profit organizations, will generally neutralize the adverse impacts on the provision of assisted housing and preserve our ability to target federal housing dollars to those in need.

Le gouvernement montre qu'il est déterminé à venir en aide à ceux qui sont dans le besoin, non seulement par ses programmes, mais en prenant les difficiles décisions qui permettront au Canada d'inspirer confiance et lui assureront une économie dynamique et prospère. En fin de compte, l'unique solution durable à la pauvreté est de fournir à tous les Canadiens la possibilité de s'aider eux-mêmes.

*[Traduction]*

Nous avons essayé de faire notre part. Dernièrement, nous avons lancé le programme ACT (accessibilité et choix toujours), destiné à réduire les délais nécessaires aux approbations de lotissement, cause d'une augmentation inutile des coûts, et à supprimer certains des obstacles à l'innovation résidentielle.

En outre, j'ai commencé à mettre sur pied des comités mixtes chargés d'examiner l'accessibilité du logement, lesquels se composent de représentants des trois paliers de gouvernement. Nous avons pris ces mesures dans la plupart des grandes villes du pays, afin que tous les paliers de gouvernement puissent conjuguer leurs efforts pour surmonter les autres obstacles à l'accessibilité du logement.

Parallèlement, l'agence fédérale de l'habitation, la SCHL, étudie de nouveaux moyens de financement susceptibles de réduire les frais de possession liés au logement. J'examine en outre la possibilité d'abaisser la mise de fonds à 5 p. 100 du prix d'achat.

J'ai annoncé récemment l'aménagement de terrains fédéraux excédentaires à Toronto et Vancouver, où nous essayons d'accroître le stock de logements abordables et d'encourager la construction de nouvelles collectivités intégrées. Dans chaque cas, nous cherchons à répondre aux besoins des jeunes familles, des aînés et des personnes handicapées.

Nous sommes très préoccupés du sort des Canadiens aux prises avec la pauvreté et dépourvus des choses essentielles à la vie que la plupart d'entre nous tenons pour acquises. Nous versons des subventions pour aider les Canadiens à faible revenu à trouver des logements convenables à la portée de leur bourse. D'un bout à l'autre du pays, quelque 637,000 logements bénéficient de l'aide fédérale et, cette année, nous allons dépenser près de 1,8 milliard de dollars en subventions pour ces habitations.

Au cours des quatre années qui ont suivi l'examen des programmes fédéraux de logement social en 1986, nous avons consenti une aide à quelque 75,000 ménages à faible revenu. Pendant la même période, avant 1986, quand les programmes ne s'adressaient pas particulièrement aux personnes dans le besoin, environ seulement 32,000 des ménages desservis disposaient d'un faible revenu.

La nouvelle taxe sur les produits et services, grâce à la ristourne de 50 p. 100 prévue pour les organismes sans but lucratif, amortira généralement les effets nuisibles qui pourraient entraver la fourniture de logements subventionnés; elle rendra en outre possible le ciblage des subventions fédérales vers les personnes dans le besoin.

The government is demonstrating its commitment to help, not only through our programs, but in making the tough decisions necessary to build confidence in Canada and to ensure Canada has a strong, dynamic and growing economy. Ultimately, the only lasting solution to poverty is to provide all Canadians with the opportunity to help themselves.



[Text]

[Translation]

• 1650

As the Minister of State for Housing, I am very proud and pleased to say that the route that we are following in our commitment to Canadians is helping those in need. Our action in introducing the new goods and services tax system that will be open and fair and which is replacing the manufacturers sales tax will improve competition for Canadians in the manufacturing sector, both at home and abroad. This is going to mean new jobs for Canadians, and that is going to be better for everybody, Mr. Chairman.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Minister. I have a question that I told the real estate association I would ask you.

**Mr. Redway:** They asked you to ask me.

**The Chairman:** We had the association before us and they painted a somewhat different picture of the impact of the GST on the marketplace. They estimate that the price of a new home will be substantially higher. I think it was \$3,000 on average that they were predicting.

We tried to find out why there was such a disparity between the government's position as expressed in the technical paper and the real estate association. They attributed it to the fact that you are assuming 100% FST removal on building materials; they are not. They say that they do not have the detailed calculations that were used to determine the impact on pricing. I am wondering if you might tell us why, in your estimation, there is such a tremendous gulf between the government's numbers and the association's numbers

**Mr. Redway:** I guess there is a difference between the numbers not only with the CREA numbers but also with the Canadian Home Builders Association numbers. Both numbers differ from that put forward by the government and numbers that were essentially put forward by the Department of Finance. The difference basically is in a number of assumptions that are made by CREA and by the Canadian Home Builders' Association, which differ from the basis of the calculation on which the Department of Finance made their calculation. One of the major ones, as you have pointed out, Mr. Chairman, had to do with whether or not all or part or a total manufacturers sales tax would be removed from housing and from all the inputs that go into housing.

**The Chairman:** Mr. Minister, I am just looking at their brief, and they told us they are assuming that one-third of the FST will stick.

**Mr. Redway:** Yes. I am not sure if they say in their brief why they make that assumption, because it seems to me to be a very arbitrary assumption. Our calculation is that in the home-building industry, being a very competitive one, all of the existing manufacturers sales tax is going to come off, without doubt. If somebody leaves it on, somebody else is going to take it off, and the competition is going to force the price down and force everybody to take it off.

En ma qualité de ministre d'Etat à l'habitation, je suis fier de dire que c'est l'orientation que nous avons prise dans notre volonté d'aider les démunis. L'instauration de la taxe sur les produits et services, mode de taxation visible et juste remplaçant la taxe sur les ventes des fabricants, rendra les entreprises canadiennes plus concurrentielles dans les secteurs de la fabrication, tant au Canada qu'à l'étranger. Elle procurera ainsi de nouveaux emplois aux Canadiens et sera un bienfait pour tous, monsieur le président.

**Le président:** Merci, monsieur le ministre. Il y a une question que j'ai promis à l'Association canadienne de l'immeuble de vous poser.

**M. Redway:** Ils vous ont demandé de me la poser.

**Le président:** Cette association s'est présentée devant nous et nous a décrit de façon bien différente l'impact de la TPS sur le marché. Pour ses représentants, le prix d'une maison neuve sera beaucoup plus élevé, puisqu'ils prévoyaient une augmentation de 3 000 \$ en moyenne.

Nous avons essayé de comprendre pourquoi il y avait une telle différence entre la position exprimée par le gouvernement dans son document technique et l'Association de l'immeuble. Selon les représentants de cette dernière, cela était dû au fait que, contrairement à eux, vous supposez une disparition totale de la taxe fédérale de vente sur les matériaux de construction. Ils nous ont dit ne pas avoir le calcul détaillé utilisé pour établir cet impact sur les prix. Je me demande si vous pourriez nous dire pourquoi, selon vous, il y a cet énorme écart entre les chiffres du gouvernement et ceux de cette association.

**M. Redway:** Je pense qu'il y a une différence non seulement avec les chiffres de l'Association canadienne de l'immeuble mais également avec ceux de l'Association canadienne des constructeurs d'habitation. Ils sont dans les deux cas en désaccord avec ceux présentés par le gouvernement et, plus spécialement, par le ministère des Finances. Cette différence porte principalement sur un certain nombre d'hypothèses émises par l'ACI et l'Association canadienne des constructeurs d'habitation qui ne correspondent pas à celles sur lesquelles se fondent les calculs du ministère des Finances. Vous avez signalé, monsieur le président, l'une de ces principales hypothèses; elle porte sur le fait de savoir si la taxe de vente fédérale disparaîtrait totalement ou partiellement des logements et de tous les coûts correspondants.

**Le président:** Monsieur le ministre, je vois que, dans leur mémoire, ils nous disaient supposer qu'il resterait un tiers de la TFV.

**M. Redway:** Oui. Je me demande s'ils disent dans ce mémoire pourquoi ils font cette hypothèse parce qu'elle me semble très arbitraire. Pour nous, la construction résidentielle étant un secteur où la concurrence est très vive, la taxe sur les ventes des fabricants va, sans aucun doute, être retirée intégralement. Si quelqu'un la maintient, un autre la retirera, la concurrence poussera donc le prix vers le bas et forcera tout le monde à la retirer.

[Texte]

How anybody would arrive at the assumption that one-third will stay on is beyond me. I think that is a very arbitrary assumption. If they are going to assume that something stays on, it might be some other proportion, but why it would be one-third I have no idea. Our feeling is that competition will force the removal of the entire existing manufacturers sales tax.

**The Chairman:** I have two quick technical questions. One is on the mechanics of this rebate. If I buy a new home and I go into the builder and I sign the offer and the offer is accepted, and I give them my downpayment and then we come to closing day, how am I going to get my rebate?

Secondly, in terms of real estate agents, are they responsible for collecting the GST? Mr. Boudria will enjoy this one. Are real estate agents responsible for collecting the GST from vendors, or is that the lawyer's responsibility at the time of closing?

• 1655

**Mr. Redway:** I am not sure I have the absolute answer to that for you. I could speculate on exactly how that is going to work. I assume, for instance, as a former practising lawyer myself, that the lawyer will probably have to make that collection and calculation, but that is only an assumption at this time. I cannot tell you the answer to that.

My information from my staff is that the agent is to collect the GST; I am sorry.

**The Chairman:** I guess that just leads me to ask this: if I sell my home and I refuse to pay the GST and the deal does not close, is the agent responsible? If the GST is not paid, can the deal close?

**Mr. Redway:** If it is the duty of the agent to collect the GST, then he would have the responsibility to remit it and he would be liable for it.

**The Chairman:** But for example in Ontario if you do not pay the land transfer tax then you cannot close the deal. I was wondering if the same methodology is going to be applied to GST before a deal can be closed.

**Mr. Redway:** I do not have the answer to that for you at this time.

**The Chairman:** Perhaps your officials might be able to provide the committee with that at some point.

**Mr. Fontana (London East):** I take this opportunity to thank the Minister of State for Housing for appearing. I am sure he will agree that the situation in housing is not a pretty one today. In fact, if he had the opportunity of speaking to the Toronto home builders and other people then he would have heard that interest rates are killing this industry, and killing it very quickly. As well, the opportunity for people who want to buy homes, especially new homes, is going to be seriously diminished by the interest rates. But I guess we can leave the interest rate debate for another time.

[Traduction]

Je ne vois vraiment pas comment quelqu'un peut supposer qu'il en restera un tiers. Cela me paraît une hypothèse très arbitraire. S'il suppose qu'il en restera une partie, ce pourrait être une autre proportion mais je ne vois pas pourquoi ce devrait être un tiers. Nous pensons que la concurrence entraînera la suppression de la totalité de la taxe sur les ventes des fabricants existante.

**Le président:** J'ai deux brèves questions d'ordre technique. La première porte sur les modalités de cette ristourne. Supposons que j'achète une maison neuve, je vais chez le constructeur, je signe l'offre, celle-ci est acceptée, je lui donne ma mise de fonds puis vient le jour où la vente est réalisée. Comment vais-je recevoir ma ristourne?

Deuxièmement, pour ce qui a trait aux agents d'immeuble, est-ce à eux qu'il revient de prélever la TPS? Cela va plaire à M. Boudria. Les agents d'immeuble doivent-ils prélever la TPS auprès des vendeurs ou est-ce la responsabilité des avocats au moment de la conclusion de la vente?

**M. Redway:** Je ne sais pas si je peux vous donner une réponse formelle. Je pourrais vous dire comment il me semble que cela devrait se faire. Je suppose, par exemple, en tant qu'ancien avocat moi-même, que c'est ce dernier qui devra effectuer le prélèvement et le calcul, mais c'est seulement une hypothèse de ma part. Je ne peux pas vous donner la réponse exacte.

Mes collaborateurs me signalent que c'est l'agent qui prélève la TPS; je suis désolé.

**Le président:** Cela m'amène à vous poser la question suivante: si je vends ma maison et que je refuse de payer la TPS et que la transaction ne peut pas se concrétiser, l'agent est-il responsable? Si la TPS n'est pas payée, la transaction peut-elle se conclure?

**M. Redway:** Si c'est à l'agent qu'il incombe de prélever la TPS, il serait tenu de la remettre et en assumerait la responsabilité.

**Le président:** Mais, par exemple en Ontario, la transaction ne peut pas se conclure si l'on ne paye pas les droits de cession immobilière. Je me demandais s'il en irait de même à propos de la TPS avant la conclusion d'une affaire.

**M. Redway:** Je ne peux pas vous répondre à ce sujet pour le moment.

**Le président:** Vos collaborateurs pourront peut-être fournir cette information au comité à un moment donné.

**M. Fontana (London-Est):** Je profite de cette occasion pour remercier le ministre d'État à l'habitation d'être venu. Il conviendra assurément que la situation en matière de logement n'est actuellement guère satisfaisante. En fait, s'il a eu l'occasion de parler aux constructeurs de Toronto ou à d'autres personnes, il aura entendu dire que les taux d'intérêt sont en train de tuer cette industrie. De la tuer très rapidement. Parallèlement, les possibilités offertes à ceux qui voudraient acheter une maison, surtout une maison neuve, vont être fortement réduites par les taux d'intérêt. Je pense, toutefois, que nous pourrions revenir sur cette question des taux d'intérêt une autre fois.

*[Text]*

We talk about affordable housing. I want to talk about the impact of the GST on the affordability of housing and obviously how that affects consumers and people. Mr. Jelinek, the minister, was here yesterday and he also admitted that there is no way of finding out how much the FST is on certain goods. He admitted to this committee that even the industry did not know how much FST was on certain manufactured goods. Mr. Minister, with all due respect, now you also indicate you do not know what the FST is—and neither does CMHC—on the input costs of housing.

The fact remains that the people who are living, breathing, and working each and every day in the housing industry know how much they are paying in FST presently on a house, and it is nowhere near what the Minister of Finance and the ministry believe it is. Therefore, when you talk about a very minimal effect of the GST with the rebate—only 0.5% here or 1% here—in actual fact they will confirm and they can provide you and every other minister with the proper facts that show that the GST, even with the rebate, is going to have at least a 2% effect on the cost of a house. The chairman just asked: on a \$150,000 house, 2% is \$3,000. That is what the Canadian Real Estate Association was saying and that is what the Canadian Home Builders are saying. In Toronto, because the average price of a house is that much more, obviously 2% is going to be a heck of a lot of money.

I am a little troubled by this ad, and I do not know whether or not they consulted you or CMHC before they advertised this. It says “no impact on housing affordability”, and again it stresses how much FST is paid and it says that the GST is going to have minimal or no effect on the cost of housing. In your speaking notes today, you admit at least a 1% to a 1.6% negative impact. The industry is saying at least 2%. Mr. Minister, people are having it tough buying a house now. Adding \$37 a month or \$50 or \$100 a month makes the difference between someone being able to buy a house and someone not being able to buy a house. This is in addition to what is happening with the interest rate.

• 1700

With respect, you are the Minister of Housing; you are supposed to be speaking on behalf of the consumers, the builders. How can you be supporting the tax, which essentially lessens the affordability of housing for people across this country?

**Mr. Redway:** Mr. Fontana, I think you are well aware that the reason for the tax in the first place was to get rid of the manufacturers sales tax, to improve the competitive nature of our economy and to allow us to increase the total net income of the nation as a whole by some \$9 billion. There is a tax on housing now, you are aware of it and so is the housing industry aware of it.

*[Translation]*

Nous parlons de logements abordables. Je voudrais parler de l'impact de la TPS sur le prix des logements et les conséquences qui en résultent pour les consommateurs et la population en général. M. Jelinek, le ministre, était ici hier et il a également reconnu qu'il est impossible de savoir quel est le niveau de la TFV sur certaines marchandises. Il a reconnu, devant nous, que l'industrie elle-même ne sait pas toujours quel est le montant de la TFV sur certains produits manufacturés. Monsieur le ministre, sans vouloir vous offenser, vous nous dites vous aussi que vous ne savez pas à combien se monte la TFV pour ce qui est du prix de revient des logements, et la SCHL ne le sait pas non plus.

Il n'en reste pas moins que ceux qui, jour après jour, travaillent durement, dans la construction résidentielle, savent combien ils payent à l'heure actuelle de TFV sur une maison et cela ne ressemble pas du tout à ce que croit le ministre des Finances et son ministère. Donc, quand vous parlez d'un effet minime de la TPS avec la ristourne, seulement 0,5 p. 100 ici ou 1 p. 100 là, en fait, ils vous confirmeront en donnant à vous-même et à tout autre ministre les éléments de preuve nécessaires, que la TPS va avoir un impact d'au moins 2 p. 100 sur le prix d'une maison même avec la ristourne. Comme le président vient de le demander, pour une maison de 150 000\$, 2 p. 100 correspond à 3 000\$. C'est ce que disait l'Association canadienne de l'immeuble et ce que dit l'Association canadienne des constructeurs d'habitations. À Toronto, où le prix moyen des maisons est beaucoup plus élevé, un montant de 2 p. 100 fera de toute évidence une somme rondelette.

Cette annonce me gêne un peu et je ne sais pas s'ils se sont adressés à vous ou à la SCHL avant de la publier. On y explique que cela n'empêchera personne d'acheter une maison en soulignant à nouveau l'importance actuelle de la TFV et en indiquant que la TPS aura un effet minime ou nul sur le prix des logements. Dans votre discours d'aujourd'hui, vous reconnaissez que l'impact négatif sera d'au moins 1 à 1,6 p. 100. L'industrie parle d'au moins 2 p. 100. Monsieur le ministre, les gens ont bien du mal à acheter une maison maintenant. Ajouter 37\$ par mois, ou 50\$, ou 100\$, cela fera, pour beaucoup, la différence entre pouvoir acheter et ne pas pouvoir acheter une maison. Cela s'ajoute à ce qui se passe avec les taux d'intérêt.

Sans vouloir vous offenser, vous êtes le ministre du logement; vous êtes censé représenter les consommateurs et les constructeurs. Comment pouvez-vous avaliser cette taxe qui, en fait, limite, pour de nombreuses personnes, l'accès au logement?

**M. Redway:** Monsieur Fontana, vous êtes sans doute au courant du fait que, si cette taxe a été créée, c'était surtout pour supprimer la taxe sur les ventes des fabricants, pour renforcer la compétitivité de notre économie et pour nous permettre d'augmenter le revenu net total du pays d'environ 9\$ milliards de dollars. Il y a à l'heure actuelle une taxe sur la construction, vous le savez et l'industrie de la construction le sait.



[Texte]

The only disagreement really is the whole question of to what extent there is a difference between the calculation of the GST by the housing industry, the home builders, and by the government. As you know, the Finance Department, in their calculations, indicates that in the cost of a current house, on land and on goods and on services, there is an average of 4.2% federal sales tax. With the removal of that—I firmly believe that with competition it will all be removed—and with the imposition of the net GST of 4.5%, we are looking at a 0.3% difference between the two.

The cost increase is going to vary, depending on the land component largely in different parts of the country. As you have indicated, on average the GST is going to mean a 1% greater tax in the price component of a house, but it will vary from one part of the country to another. In my speaking notes in Charlottetown, for instance, I said that the price of a house will actually be less, because the tax component will be less. The same is true in other municipalities such as Trois Rivières and North Bay. On the hand, where the land component is a large one, the GST is going to have a greater impact on it.

**Mr. Fontana:** You are admitting that there is a negative impact, by virtue of the GST, of anywhere from 0.6% to 1.6%, depending on where you live and what that land component part is with respect to the house.

**Mr. Redway:** There may be a benefit, depending on where you live.

**Mr. Fontana:** I doubt that we will ever see a benefit. But can I ask you—

**Mr. Redway:** We will wait and see.

**Mr. Fontana:** Some of the information given to the people who are calling the 1-800 line says that you do not have to worry. After GST comes in, you are essentially going to pay the same thing as you did with FST, and of course we all know that is wrong.

I want to cover two other areas of housing which are very important. You admitted in your speaking notes that rents are tax exempt. However, by virtue of the GST, the input costs applied to most services that the landlords will have to purchase—janitorial, cleaning, you name it, everything that goes into running a building—are essentially going to attract a 7% tax. This means that the operating costs of apartment units are going to go up. It has been said that that is a legitimate charge. In Ontario, for instance, a landlord can essentially apply for rent review because of increased operating costs.

So the 7% input costs are going to attract and make it possible for landlords to increase the rents over and above what inflation might take into account. I want you to try to clarify that there is going to be an affordability problem on

[Traduction]

Le seul désaccord porte en fait sur la question de l'étendue de la différence dans le calcul de la TPS suivant qu'il est effectué par le secteur de la construction, les constructeurs de maisons et le gouvernement. Comme vous le savez, dans ces calculs, le ministère des Finances signale que la taxe fédérale de vente est en moyenne de 4,2 p. 100 pour le coût actuel d'une maison, sur le terrain, les marchandises et les services. Si cela disparaît—je suis fermement convaincu que la concurrence va faire disparaître tout cela—et si l'on impose une TPS nette de 4,5 p. 100, la différence entre les deux n'est que de 0,3 p. 100.

L'augmentation de prix variera, surtout en fonction de la valeur proportionnelle du terrain dans différentes régions du pays. Comme vous l'avez signalé, la TPS va en moyenne, entraîner une augmentation de 1 p. 100 de la taxe sur la partie du prix correspondant à la maison, mais cela va varier d'une région à l'autre. Dans mon discours de Charlottetown, par exemple, j'ai dit que le prix d'une maison serait en fait inférieur parce que l'élément fiscal serait plus faible. Il en va de même dans d'autres villes, comme Trois-Rivières et North Bay. Par contre, si le terrain est un élément important, la TPS aura un impact plus grand.

**M. Fontana:** Vous reconnaissez que la TPS va avoir un impact négatif variant entre 0,6 p. 100 et 1,6 p. 100 suivant l'endroit où l'on habite et la proportion relative entre le terrain et la maison.

**M. Redway:** Cela peut représenter un avantage, suivant l'endroit où vous habitez.

**M. Fontana:** Je doute que cela se traduise jamais par un avantage. Mais, puis-je vous demander... .

**M. Redway:** Nous verrons bien.

**M. Fontana:** On dit parfois aux gens qui appellent le numéro 1-800 qu'ils n'ont pas à s'inquiéter. Après l'entrée en vigueur de la TPS, on continuera en gros de payer la même chose qu'avec la TFV, alors que, bien sûr, nous savons tous que cela est faux.

Je voudrais aborder deux autres questions très importantes touchant le logement. Vous avez reconnu dans votre discours que les loyers sont exonérés de cette taxe. Cependant, vu l'existence de la TPS, celle-ci sera dans l'ensemble imposée à 7 p. 100 sur le coût de la plupart des services que les propriétaires devront acheter—surveillance, nettoyage, une liste sans fin, tout ce qui fait partie de la gestion d'un immeuble. Cela veut dire que le coût d'exploitation des appartements va augmenter. On a dit qu'il s'agit de frais légitimes. En Ontario, par exemple, un propriétaire peut en fait demander la révision d'un loyer en cas d'augmentation du coût d'exploitation.

Cette augmentation de 7 p. 100 de leurs frais va donc tenter les propriétaires et leur permettre d'augmenter leurs loyers au-dessus de ce qui serait justifié par l'inflation. Je voudrais que vous reconnaissiez clairement que les loyers

[Text]

the rental side, especially in light of the fact that over half a million people are already paying more than 30% of their income towards rent. There are about 1.3 million people in this country who are having affordability problems on the rental side. So I wonder if you could tell me how the GST is going to help those people pay rents that they are already having difficulty paying.

**Mr. Redway:** As far as low-income people are concerned, we are housing a great number of them in assisted housing projects. In those assisted housing projects, which have been built by non-profit organizations, there is going to be for those non-profit organizations a 50% tax rebate on GST that would be payable by them, as long as they receive some 40% assistance from government. Although we are still clarifying that with the Department of Finance, we believe that all of those non-profit housing projects will be eligible for that 50% tax rebate with respect to the GST.

With respect to the market rental accommodation, anyone who would fall into a low-income category and would be utilizing market rental accommodation would have the benefit of the GST tax credit. This would help to offset any negative impact with respect to the GST on market rents. No doubt about it, there will be some impact of the GST on market rents. But for low-income people that will be offset by the GST tax credit to the extent that they are in market housing. To the extent that they are in non-profit housing, they will be able to benefit from the 50% rebate that will be flowing there.

**Mr. Fontana:** The minister will know that only 8% of the people on social assistance are assisted through non-profit or rent-geared-to-income households. So we are talking about a great deal of people who do not have any assistance whatsoever and are not in non-profit or public housing units. They will be impacted negatively by the GST.

**Mr. Redway:** They are the people who are going to benefit from the GST tax credit.

**Mr. Fontana:** Surely the \$190 for a single person is not going to look after all the increases, including a rent increase.

One final question. It revolves around the third housing sector—renovations. If people are finding it hard to buy new homes because of higher interest rates or GST, a lot of people are going to want to renovate their homes, perhaps to look after their kids, seniors, or a handicapped person. The GST is going to be levied on renovations, which deal with the affordability of housing. This is going to have a serious impact on those who want to provide additional housing units to those in need. They are going to find that in renovating their homes the 7% is levied without any rebate whatsoever. So how can you have affordable housing when you are attracting a 7% tax on renovations to housing?

**Mr. Redway:** A certain portion of people receive assistance under federal RRAP program, the Residential Rehabilitation Assistance Program. This is a program that is going to benefit from the tax credit. The people who are

[Translation]

risquent de devenir trop coûteux pour de nombreuses personnes surtout quand on voit que plus d'un demi-million de personnes payent déjà plus de 30 p. 100 de leur revenu en loyers. Il y a environ 1,3 million d'habitants dans notre pays qui ont du mal à payer leur loyer. J'aimerais que vous me disiez en quoi la TPS va aider ces gens-là à payer leur loyer alors qu'ils ont du mal à le faire maintenant.

**M. Redway:** Pour ce qui a trait aux personnes à faible revenu, beaucoup d'entre elles sont logées dans des ensembles locatifs subventionnés. Pour ceux qui ont été construits par des organisations à but non lucratif, il y aura une ristourne de 50 p. 100 de la TPS dont ils seraient redevables, dans la mesure où ils reçoivent une aide d'environ 40 p. 100 de la part du gouvernement. Nous sommes en train de régler les détails de la chose avec le ministère des Finances, mais nous pensons que tous ces ensembles résidentiels à but non lucratif pourront recevoir cette ristourne de 50 p. 100 pour la TPS.

Pour ce qui a trait aux logements locatifs au prix du marché, toute personne à faible revenu occupant un logement locatif pourra bénéficier du crédit de la TPS. Cela permettra de compenser tout impact négatif que pourrait avoir la TPS sur les loyers commerciaux. Assurément, il y aura un impact de la TPS sur les loyers commerciaux. Mais pour les gens à faible revenu, cela sera compensé par le crédit d'impôt sur la TPS dans la mesure où ils occupent un logement locatif au prix du marché. Et ceux qui occupent un logement à but non lucratif pourront profiter de la ristourne de 50 p. 100 destinée à ce secteur.

**M. Fontana:** Le ministre sait sans doute que seulement 8 p. 100 des bénéficiaires de l'assistance sociale occupent un logement à but non lucratif ou dont le loyer est ajusté au revenu. Il y a donc un grand nombre de gens qui ne reçoivent aucune forme d'aide et n'occupent pas des logements à but non lucratif ou subventionnés. Ils seront durement touchés par la TPS.

**M. Redway:** Ce sont eux qui pourront profiter du crédit d'impôt pour la TPS.

**M. Fontana:** La somme de 190\$ pour une personne célibataire ne permettra certainement pas de couvrir toutes les augmentations, y compris celle des loyers.

Une dernière question. Elle porte sur un troisième secteur du logement, la rénovation. Si les gens ont du mal à acheter une maison neuve à cause des taux d'intérêt élevés ou de la TPS, beaucoup vont vouloir rénover leurs maisons, pour répondre par exemple aux besoins de leurs enfants, de personnes âgées ou de handicapés. La TPS s'appliquera aux rénovations, ce qui a donc une incidence sur la possibilité d'accès aux logements. Cela aura un gros impact sur ceux qui veulent fournir des logements supplémentaires à des personnes dans le besoin. Ils constateront que, pour la rénovation de leurs maisons, on prélève un montant de 7 p. 100 sans aucune ristourne. Comment donc avoir un logement à un prix abordable si une taxe de 7 p. 100 est appliquée à de telles rénovations?

**M. Redway:** Une certaine partie de ces gens reçoivent une aide en vertu du programme fédéral PAREL, le Programme d'aide à la remise en état des logements. C'est un programme auquel le crédit d'impôt pourra s'appliquer.

[Texte]

receiving that will also be receiving the GST tax credit, and they are going to benefit from that. Those in the low-income category will have those double opportunities to benefit from RRAP and from the GST credit.

• 1710

Those who are not in the low-income categories—it will depend on the kinds of renovations they undertake. If they do a good deal of the work themselves they probably will be able to do it less expensively because the manufacturers sales tax on building materials and supplies is higher now than it will be once it is taken off and the GST goes on. To that extent they actually will be paying less for their renovations. In the event that they are hiring other people to do the renovations, there will be an increase as a result of the GST. That is quite true.

**Mr. Rodriguez (Nickel Belt):** Thank you for appearing. Thank God there is one witness we did not have to summons.

**Mr. Redway:** I am pleased to appear, Mr. Rodriguez, especially when you are on the committee.

**Mr. Rodriguez:** Flattery will get you everywhere.

**Mr. Redway:** This is such a nice committee. I report to it all the time. I like everybody on this committee.

**Mr. Rodriguez:** You are the Minister of State responsible for Canada Mortgage and Housing Corporation, correct? So you have a specific and special responsibility for housing. The Department of Finance and the Canadian Home Builders' Association differ in their calculations on the effects of GST on home building. They said it would cost \$9,200 more in Toronto, whereas the Department of Finance said \$4,450. Has Canada Mortgage and Housing done any studies of their own to determine the effects of GST on home building?

**Mr. Redway:** The government calculations were done by the Department of Finance.

**Mr. Rodriguez:** I did not ask that question.

**Mr. Redway:** I think that answers it though.

**Mr. Rodriguez:** Did Canada Mortgage and Housing do any study? You have a special responsibility—

**Mr. Redway:** We had consultations with the Department of Finance throughout the development of this tax.

**Mr. Rodriguez:** The Canadian Home Builders' Association said they tried to get the model on which the Department of Finance made their estimate of \$4,450 in Toronto, and they were unable to get it. Do you know why?

**Mr. Redway:** I am not certain why they were unable to get that information. But when the very first economic statement was brought in by the government in the fall of 1984 there was great discussion by your party and the Liberal Party about getting the various economic models, studies and computer calculations upon which that particular statement was based. The leaders of your party and the Liberal Party stated that a great many jobs would be lost as a result of it.

[Traduction]

Les gens bénéficiant de ce programme auront également droit au crédit d'impôt pour la TPS et ainsi ceux qui reçoivent un faible revenu, auront la possibilité de profiter des deux programmes, c'est-à-dire de PAREL et du crédit d'impôt pour la TPS.

Pour ceux qui n'ont pas un faible revenu, cela dépendra du type de rénovation entreprise. S'ils font une bonne partie du travail eux-mêmes, cela pourra leur revenir moins cher parce que la taxe sur les ventes des fabricants pour les matériaux et équipements de construction est plus élevée maintenant que ce ne sera le cas lorsqu'elle aura disparu et aura été remplacée par la TPS. À cet égard, ils auront en fait à dépenser moins pour leurs rénovations. S'ils engagent d'autres gens pour effectuer ces rénovations, la TPS entraînera une augmentation, c'est tout à fait exact.

**M. Rodriguez (Nickel Belt):** Merci d'être venu. Dieu merci, au moins un témoin que nous n'avons pas dû faire venir de force.

**M. Redway:** Je suis heureux de me présenter ici, monsieur Rodriguez, surtout lorsque vous siégez au sein du comité.

**M. Rodriguez:** Avec un peu de flatterie, on arrive à tout.

**M. Redway:** C'est un comité tellement sympathique. Je viens constamment y rendre compte de mes activités. J'aime tous les membres de ce comité.

**M. Rodriguez:** Vous êtes le ministre d'État chargé de la Société canadienne d'hypothèques et de logement, n'est-ce pas? Vous avez une responsabilité spécifique et spéciale en matière de logement. Le ministère des Finances et l'Association canadienne des constructeurs d'habitations calculent de façon différente l'effet de la TPS sur la construction domiciliaire. L'Association dit que cela coûterait 9,200\$ de plus à Toronto alors que le ministère des Finances dit seulement 4,450\$. La Société canadienne d'hypothèques et de logement a-t-elle de son côté étudié la question pour savoir quel serait l'effet de la TPS sur la construction domiciliaire?

**M. Redway:** Les calculs gouvernementaux ont été effectués par le ministère des Finances.

**M. Rodriguez:** Ce n'est pas la question que j'ai posée.

**M. Redway:** Je crois quand même y avoir répondu.

**M. Rodriguez:** Est-ce que la SCHL a étudié la question? Vous avez une responsabilité particulière. . .

**M. Redway:** Nous avons consulté le ministère des Finances pendant toute la mise au point de cette taxe.

**M. Rodriguez:** L'Association canadienne des constructeurs d'habitations dit qu'elle a essayé d'obtenir le modèle sur lequel le ministère des Finances a basé son évaluation de 4,450\$ pour Toronto, et qu'elle n'y a pas réussi. Savez-vous pourquoi?

**M. Redway:** Je ne sais pas pourquoi ils n'ont pas pu obtenir cette information. Mais lorsque le gouvernement a présenté son tout premier exposé économique à l'automne de 1984, votre parti et le Parti libéral ont abondamment parlé de la nécessité d'obtenir les modèles économiques, les études et les calculs d'ordinateurs sur lesquels s'appuyait cet exposé. Les chefs de votre parti et du Parti libéral ont déclaré que cela allait entraîner la perte de nombreux emplois. On



*[Text]*

There was a great hue and cry over getting the model. The model was never produced, but none of the doom and gloom scenarios were ever produced either. So while I cannot tell you the exact reasons why they were not produced in either case, I think we will find that in this case the doom and gloom scenarios will not come to pass either.

**Mr. Rodriguez:** Mr. Minister, I am surprised you used that example. One can understand political parties having political biases on political issues. The Canadian Home Builders' Association is not a political party. Their business is building homes. And no one can ascribe to them a political appellation of being Liberal, NDP, Reform or Conservative. I am surprised you would compare a group of home builders, who were quite open with us in the way they calculated their figures. . . The pursuit of truth would have permitted the Department of Finance to reveal the model on which they built their figures.

• 1715

**Mr. Redway:** Mr. Rodriguez, I know the Department of Finance has indicated to the home builders where they differ in the assumptions they made in the calculations. To that extent, they have been quite open and free with their information.

**Mr. Rodriguez:** We will leave that one.

**Mr. Redway:** They indicated, as I am sure you are aware, that the home builders made their calculations just on the basis of single detached homes, whereas the Finance Department's calculations were made on all kinds of housing. More up-to-date and recent data was used in the calculations of the construction industry's current input-output profile. The Finance Department used more up-to-date data in their calculations on that than did the Canadian Home Builders' Association.

The Canadian Home Builders' Association also did not take into account the changes in the federal sales tax base in 1985 or the change in the tax rate when they made their calculations. So those things were quite clearly pointed out by the Finance Department to the Canadian Home Builders' Association, and they certainly knew those differences and that those were the different assumptions that were made by the Finance Department and the reasons why their calculations differed from those of the home builders.

**Mr. Rodriguez:** The other area is the question of residential rents. In the advertisement that was put out by the government, it said "No tax charged on these goods and services", and one of those listed was residential rents. The government has a 1-800 line, where Canadians can call to get information concerning the GST and rents for housing. This question was raised on the 1-800 line. The person was told that the GST does not apply to rents, so there will not be any effect on rents. That is not true. There is an effect, and you admitted here in your paper that there would be an effect on rents. There are a lot of input credits that a landlord would not be able to claim. The only way he can collect that is to pass it on in the rents.

*[Translation]*

réclamait à grand cri ce modèle. Il n'a jamais été fourni mais aucun de ces scénarios apocalyptiques ne s'est non plus réalisé. Alors, si je ne peux pas vous dire exactement pourquoi on ne les a fournis ni dans un cas ni dans l'autre, nous constaterons à nouveau que les scénarios apocalyptiques ne se réaliseront pas non plus cette fois-ci.

**M. Rodriguez:** Monsieur le ministre, je suis étonné que vous ayez utilisé cet exemple. On peut comprendre qu'un parti politique ait des a priori politiques à propos des questions politiques. L'Association canadienne des constructeurs d'habitations n'est pas un parti politique, elle s'occupe de la construction de maisons. Personne ne peut les placer politiquement comme appartenant au Parti libéral, NPD, réformiste ou conservateur. Je suis étonné que vous compariez un groupe de constructeurs de maisons, qui nous a dit de façon très ouverte comment leurs chiffres avaient été calculés. . . La recherche de la vérité aurait pu permettre au ministère des Finances de révéler sur quel modèle s'appuient ces chiffres.

**M. Redway:** Monsieur Rodriguez, je sais que le ministère des Finances a indiqué aux constructeurs en quoi diffèrent les hypothèses utilisées dans leurs calculs. Je crois que, à cet égard, le ministère s'est montré très ouvert et prêt à divulguer cette information.

**M. Rodriguez:** Changeons de sujet.

**M. Redway:** Le ministère a signalé, comme vous le savez sans doute, que les constructeurs ont limité leurs calculs aux maisons unifamiliales alors que ceux du ministère portaient sur toutes les catégories de logement. On a utilisé des données plus à jour et plus récentes pour le calcul des frais et les revenus de l'industrie de la construction. Dans ce domaine, le ministère a utilisé des chiffres plus à jour que ceux de l'Association canadienne des constructeurs d'habitations.

Dans ses calculs, cette association n'a pas non plus tenu compte des changements intervenus dans l'assiette de la taxe fédérale de vente en 1985 ni du changement du taux d'imposition. Le ministère des Finances a clairement signalé ces éléments à l'Association canadienne des constructeurs d'habitations qui est sans doute certainement au courant de ces différences et c'est en quoi les hypothèses du ministère des Finances sont différentes et pourquoi les calculs de ce dernier diffèrent de ceux des constructeurs.

**M. Rodriguez:** Je voudrais passer à la question des loyers résidentiels. Le gouvernement dit dans sa publicité qu'aucune taxe ne sera facturée sur ces biens et services, et cite, entre autres, les loyers résidentiels. Le gouvernement a une ligne téléphonique 1-800 que les Canadiens peuvent appeler pour obtenir des renseignements sur la TPS et les loyers. Cette question a été posée sur cette ligne 1-800. La réponse était que la TPS ne s'applique pas aux loyers et n'aura donc aucune incidence sur ceux-ci. Cela n'est pas vrai. Il y a une incidence et vous avez reconnu ici dans votre document qu'elle aurait un effet sur les loyers. Il y a toute une série de crédits pour ces intrants qu'un propriétaire ne pourrait pas réclamer. La seule façon pour lui de se les faire rembourser est de les transmettre par le biais des loyers.

[Texte]

The person called the 1-800 line back and told that to the person on the other end. The person on the end of the 1-800 line said you do not have to worry, because there are rent controls in Canada, and that will take care of it. In fact, there are only two provinces with rent controls, Ontario and Manitoba. I am talking about significant rent controls. What do you propose to deal with the increase in rents? It has been estimated in Manitoba that these rents will increase by 7% as a result of the GST.

**Mr. Redway:** Again, I think that is a calculation that is a doom and gloom scenario, quite frankly, because as you know, and as was indicated—

**Mr. Rodriguez:** Why would landlords claim a gloom and doom situation? They are not politicians, they are landlords.

**Mr. Redway:** May I answer the question, Mr. Rodriguez? Initially, as you know, and as you are well aware, existing rents are not subject to the GST. To start off with, the base rent is not subject to the GST, and to suggest that suddenly there will be an increase in that base rent of 7% because of the GST certainly does not correspond with the fact that there is no GST on existing rents. It is quite true that there will be some GST on various inputs that landlords use on the materials and supplies they use, and that may very well be reflected in some attempts to increase rent. But to suggest that this is going to mean a 7% increase on rents, as you have indicated, certainly seems to imply that what is being suggested is that there is a 7% GST to be applied immediately on rents, and that is not the case. The other inputs that will be going into making up the total rent will be very modest in comparison with what the total rent already is.

In addition to that, again to go back to my comments with respect to low-income people and the impact there, there are the GST credits with respect to low-income people. Also, those to be housed in non-profit housing will be receiving the benefit of the 50% GST rebate.

• 1720

**The Chairman:** Thank you, Minister; thank you, Mr. Rodriguez. We will get to you again, I am sure.

**Mr. Rodriguez:** Well, Mr. Chairman—

**The Chairman:** You may not like the answer, but your time is up.

**Mr. Rodriguez:** How many minutes was that?

**The Chairman:** You had 10 minutes. Next is Mr. Malone.

**Mr. Malone (Crowfoot):** I have a few questions for the minister. I am aware that the MST or FST on lumber products is 8%. I am not so sure about what it would be on other things such as floor covering, concrete, electrical, furniture, drywall, insulation, nails, and appliances. Are those all at 13.5%, or are they at varying percentages? You do not need to answer each of the specifics, I am just curious.

[Traduction]

La personne qui avait posé la question a rappelé le numéro 1-800 pour signaler cela à la personne à l'autre bout du fil. Celle-ci a dit qu'il ne fallait pas s'inquiéter parce qu'il existe au Canada un contrôle des loyers qui suffira à régler le problème. En fait, le contrôle des loyers n'existe que dans deux provinces, l'Ontario et le Manitoba. Je parle d'un véritable contrôle des loyers. Que proposez-vous de faire face aux augmentations de loyers? Au Manitoba, on a estimé que la TPS pourrait entraîner une augmentation des loyers de 7 p. 100.

**M. Redway:** Là encore, ce calcul me paraît suivre un scénario apocalyptique, en fait, parce que, comme vous le savez et comme on l'a signalé...

**M. Rodriguez:** Pourquoi les propriétaires voudraient-ils ainsi dresser un tableau apocalyptique? Ce ne sont pas des politiciens mais des propriétaires.

**M. Redway:** Puis-je répondre à cette question, monsieur Rodriguez? Au départ, comme vous le savez très bien, les loyers existants ne sont pas assujettis à la TPS. D'abord, le loyer de base n'est pas assujéti à la TPS et dire que l'on aura d'un seul coup une augmentation de 7 p. 100 du loyer de base à cause de la TPS ne correspond assurément pas au fait qu'il n'y a pas de TPS sur les loyers existants. Il est néanmoins vrai que la TPS sera appliquée à certains frais de matériaux ou d'équipements utilisés par les propriétaires et cela pourra se traduire par certaines tentatives d'augmentation des loyers. Mais, dire que cela entraînera une augmentation de 7 p. 100 des loyers, comme vous l'avez indiqué, cela semble entendre qu'une TPS de 7 p. 100 sera appliquée immédiatement aux loyers, et cela n'est pas vrai. Les autres frais contribuant au montant total du loyer ne représenteront qu'un montant modeste par rapport à ce qui est déjà le loyer total.

En outre, pour revenir à mes commentaires à propos des personnes à faible revenu et de l'impact qu'elles subiront, ces personnes bénéficient d'un crédit d'impôt pour TPS. Ceux qui logent dans des logements à but non lucratif pourront donc bénéficier de la ristourne de 50 p. 100 sur la TPS.

**Le président:** Merci, monsieur le ministre; merci, monsieur Rodriguez. Nous vous redonnerons la parole, j'en suis sûr.

**M. Rodriguez:** Eh bien, monsieur le président...

**Le président:** La réponse ne vous plaira peut-être pas, mais votre temps est écoulé.

**M. Rodriguez:** Cela a fait combien de minutes?

**Le président:** Vous avez eu 10 minutes. C'est le tour de M. Malone.

**M. Malone (Crowfoot):** J'ai quelques questions à poser au ministre. Je sais que la taxe sur les ventes des fabricants ou la taxe fédérale de vente sur le bois d'oeuvre est de 8 p. 100. Je suis moins sûr de son montant pour d'autres choses comme les revêtements de sol, le béton, le matériel électrique, les meubles, le placo-plâtre, l'isolation, les clous et les appareils ménagers. S'agit-il, dans tous ces cas, de 13,5 p. 100 ou le pourcentage varie-t-il? Vous n'avez pas à me répondre pour chacun de ces éléments, c'est juste par curiosité.



[Text]

**Mr. Redway:** As you know, there are a variety of different rates for the existing MST. I might just correct you, however, that for lumber the existing tax rate is 8%—it is actually 9%.

**Mr. Malone:** That is right, it is 9%.

**Mr. Redway:** A number of the other building product inputs are at 13.5%. A variety of them are at other rates, as well.

**Mr. Malone:** Could you just answer this next question? It would be helpful to me. Am I fair in saying that apart from lumber, most other building ingredients are 13.5%?

**Mr. Redway:** Building supplies such as brick, concrete, and lumber are at 9%. It is the other inputs—wallpaper, paint, that kind of thing—

**Mr. Malone:** Furniture, carpeting, flooring. . .

**Mr. Redway:** Yes, certainly, furniture, carpeting, all that sort of thing, would be at the higher rate.

**Mr. Malone:** On the question of land, when we move across the country, can you tell me what the cost would be for a house if we were to exclude the land cost?

That is not an appropriate exclusion except for places where some of us come from, such as farming communities. There, land cost is basically not considered to be either a cost or an important cost to housing. Could you comment on that?

**Mr. Redway:** Land costs across the country vary significantly, as you have indicated. They vary from about 20% of the cost of a new house to about 50% of the cost of a new house. So there is quite a significant difference and a significant range here.

If you were able to calculate exactly the land component in any particular new house, and you removed that, then you would be able to calculate what the tax would be without the land component and with the land component. It is—

**Mr. Malone:** But you do not have that calculation without land.

**Mr. Redway:** No; it is a very difficult calculation to make. In fact, one of the reasons why it was rejected as a basis is because, first of all, you probably would have to have a land appraiser go out in each individual case to give an opinion as to what proportion was land and what proportion was building.

As well, if you had a situation where the builder was also the land developer, it would be very difficult to establish exactly what was land and what was building.

**Mr. Malone:** In a rural area, such as the one I represent, where a family farm may decide to put two houses on the same farmstead, they may very well consider the land cost to be virtually zero. It seems to me that there should be an available comment as to what impact that would have. I think it would be a significantly different impact.

**Mr. Redway:** Of course if the land component is zero, then under the GST—as it would be put in place on January 1, 1990—you can be sure that all of the tax applied would be to the house itself. There would be no tax on the land

[Translation]

**M. Redway:** Comme vous le savez, il existe, à l'heure actuelle plusieurs taux différents qui s'appliquent à la taxe sur les ventes des fabricants. Je vous reprendrai toutefois à propos du bois d'oeuvre qui est assujéti actuellement à une taxe de 9 p. 100 et non pas 8 p. 100.

**M. Malone:** C'est exact, c'est 9 p. 100.

**M. Redway:** Bon nombre d'autres produits utilisés dans la construction sont taxés à 13,5 p. 100. Certains le sont à d'autres taux, également.

**M. Malone:** Pouvez-vous répondre à ma prochaine question? Cela me serait utile. Ai-je raison de dire qu'à part le bois d'oeuvre, la plupart des autres produits sont taxés à 13,5 p. 100?

**M. Redway:** Le matériel de construction comme les briques, le béton et le bois d'oeuvre est taxé à 9 p. 100. Ce sont les autres produits, le papier peint, la peinture, les choses comme cela. . .

**M. Malone:** Les meubles, les tapis, les revêtements de sol. . .

**M. Redway:** Oui, assurément, les meubles, les tapis, les choses comme cela, sont assujéti à un taux plus élevé.

**M. Malone:** Pour ce qui est du terrain, dans les diverses régions du pays, pouvez-vous me dire à combien cela reviendrait pour une maison si l'on ne tenait pas compte du coût du terrain?

On ne peut pas vraiment ne pas en tenir compte, à part dans des endroits comme ceux d'où viennent certains d'entre nous, par exemple, les localités agricoles. Là, le coût du terrain n'est en fait pas considéré comme étant un élément du coût du logement, ou tout au moins pas un élément important. Pouvez-vous me dire ce que vous en pensez?

**M. Redway:** Comme vous l'avez dit, le prix des terrains varie considérablement d'une région à l'autre. Il peut représenter entre 20 p. 100 environ du prix et 50 p. 100 du coût d'une maison neuve. Il y a donc une différence importante qui couvre une fourchette très large.

Si on pouvait calculer exactement le montant correspondant au terrain pour toutes les maisons neuves, et si l'on retirait ce montant, on pourrait alors calculer à combien se monterait la taxe sans le terrain et avec le terrain. C'est. . .

**M. Malone:** Mais on n'a pas ce calcul sans terrain.

**M. Redway:** Non, c'est un calcul très difficile à faire. En fait, si on n'a pas choisi de le prendre comme base, c'est surtout parce qu'il faudrait sans doute demander à un évaluateur d'aller examiner chaque maison pour donner son avis sur la proportion correspondante au terrain et celle correspondant à l'édifice.

De la même façon, si le constructeur est également l'aménageur du terrain, il serait bien difficile d'établir ce qui revient au terrain et ce qui revient à la maison.

**M. Malone:** Dans une zone rurale, comme celle que je représente, lorsqu'une famille peut décider de construire deux maisons dans la même exploitation agricole, elle peut très bien considérer que le coût du terrain est pratiquement nul. Il me semble que l'on devrait pouvoir nous dire quel impact cela aurait. Je pense que ce serait un impact tout à fait différent.

**M. Redway:** Bien sûr, si le terrain est un élément nul, avec la TPS—comme elle le sera après sa mise en oeuvre le 1<sup>er</sup> janvier 1990—on peut être sûr que le montant total de la taxe correspondrait à la maison elle-même. Aucune taxe ne



[Texte]

component. In your community, if it was assumed that land was absolutely worthless, then the entire cost of a new house would be the construction costs, material, and services that went into it.

• 1725

**Mr. Malone:** Let me ask this question. What change will take place in the cost of a mobile home, if you simply go and purchase a mobile home? There is no land factor in it—

**Mr. Redway:** No.

**Mr. Malone:** —you are just buying a mobile home.

**Mr. Redway:** The manufacturers sales tax that exists in the mobile home would come off. The GST would go on. There would be of course be a difference in the labour input; there would be a GST tax on the labour input that there would not be under the existing manufacturers sales tax. I am not sure whether we have a figure on that as to whether it would work out less expensively. It might very well work out less expensively, but I do not have a figure at hand for that.

**Mr. Malone:** It might be an appropriate one to get to the committee at another time.

Let me ask this question. I presume the answer, but I will ask it to put it on the record. In business shelter, when a person is building an apartment, is he or she considered the same as any other business person whereby all of the GST that goes into the construction of the apartment building is rebated back to him or her and GST is paid only on the collection of rental arrangements?

**Mr. Redway:** In the construction of an apartment building, under the GST the full GST would be levied and there would be no rebate.

**Mr. Malone:** Why does that differ from, say, a farmer or fisherman or any other entrepreneur whose business costs would be exempted? If a farmer is going to buy material that is used, say fertilizer, which has the manufacturing sales tax in it, because it is a business operation he is exempted from that.

**Mr. Redway:** Not because it is a business operation. I think it is because he is a farmer, is that not the answer, Mr. Malone?

**Mr. Malone:** No, no, that happened—

**Mr. Redway:** I do not think you will find that the case is there is an exemption under the GST for the average businessman.

**Mr. Malone:** He is rebated, except at the final point of consumption.

**Mr. Redway:** Yes, exactly.

**Mr. Malone:** So why would not an apartment owner...?

**Mr. Redway:** Oh, I am sorry, perhaps I misunderstood the thrust of your question. Indeed, he would receive rebates until the final point of consumption. That is right. Until the stage of the final building of the building, the tax would be levied, but throughout the process he would receive credits.

[Traduction]

serait appliquée à l'élément correspondant au terrain. Si, dans votre localité, on considère que le terrain n'a absolument aucune valeur, le coût total d'une maison neuve correspondrait au coût de construction, c'est-à-dire le matériel et les services utilisés.

**M. Malone:** Laissez-moi vous poser cette question. Quel changement y aura-t-il dans le prix d'une maison mobile pour celui qui veut simplement en acheter une? Le terrain ne compte pas. . .

**M. Redway:** Non.

**M. Malone:** . . . il s'agit juste de l'achat d'une maison mobile.

**M. Redway:** La taxe sur les ventes des fabricants appliquée à la maison mobile disparaîtrait et la TPS s'appliquerait. Il y aurait bien sûr une différence pour ce qui est des frais de main-d'œuvre et ceux-ci seraient assujettis à la TPS alors qu'ils ne l'étaient pas à la taxe sur les ventes des fabricants. Je ne sais pas si nous avons un chiffre nous permettant de voir si cela reviendrait moins cher, c'est tout à fait possible mais je n'ai pas de chiffre à vous donner à ce sujet.

**M. Malone:** Ce serait peut-être bien de pouvoir le présenter au comité un autre moment.

Laissez-moi vous poser la question suivante. Je m'attends à la réponse et je la pose pour qu'elle puisse figurer au procès-verbal. Pour les logements commerciaux, la construction d'un immeuble résidentiel est-elle traitée de la même façon qu'une autre activité commerciale et la totalité de la TPS acquittée pour la construction de l'édifice fait-elle l'objet d'une ristourne pour le constructeur et la TPS n'est-elle payée que sur les loyers perçus?

**M. Redway:** Pour la construction d'un immeuble à appartements, la TPS doit être prélevée sans aucune ristourne.

**M. Malone:** Pourquoi cela est-il différent, par exemple, d'un agriculteur ou d'un pêcheur ou de tout autre entrepreneur dont les frais professionnels sont exonérés? Si un agriculteur va acheter du matériel dont il a besoin, disons de l'engrais dont le prix comprend la taxe sur les ventes des fabricants, il en est exonéré du fait qu'il s'agit d'une activité commerciale.

**M. Redway:** Non pas parce que c'est une activité commerciale. Je pense que c'est parce que c'est un agriculteur, n'est-ce pas, monsieur Malone?

**M. Malone:** Non, non, cela s'est produit. . .

**M. Redway:** Je ne pense pas que vous constatiez une exonération de la TPS pour l'homme d'affaires moyen.

**M. Malone:** Il reçoit une ristourne mais c'est à la dernière étape de la consommation.

**M. Redway:** Oui, exactement.

**M. Malone:** Pourquoi est-ce que le propriétaire d'un immeuble. . .?

**M. Redway:** Oh, je suis désolé, je m'étais sans doute mépris sur le sens de votre question. En effet, il recevrait des ristournes jusqu'au dernier moment de la consommation. C'est exact. La taxe serait prélevée jusqu'à la fin de la construction du bâtiment mais il recevrait des crédits pour les différentes étapes.

[Text]

**Mr. Malone:** Are you telling me that the new apartment built by an apartment owner would have the GST in the apartment?

**Mr. Redway:** Yes, yes I am.

**Mr. Malone:** Even though it is a business operation?

**Mr. Redway:** Yes. That is essentially correct. The theory is that because the rents he is going to be charging are tax-exempt. . . but the building itself is going to be subject to the GST.

**Mr. Malone:** Is that not out of character with say an oil company that would buy a half-ton truck for use out on its rigs? The company would be able to exempt the GST on its trucks, because it is an input cost to the business.

**Mr. Redway:** Quite frequently the builder of an apartment building would sell it at the stage after it has been built. It is going to be the person who purchases it at that stage, the investing consumer, who would then be paying it. If the builder who erects the apartment building does not sell it, but retains it as a personal investment, then that person pays the GST for that corporation or that business.

• 1730

**Mr. Boudria (Glengarry—Prescott—Russell):** I have questions to put to the minister on the application of the GST and its effect on consumers. It is about the following topic. The minister will know that the GST is not applied against the provincial land transfer tax—am I correct?

**Mr. Redway:** Yes.

**Mr. Boudria:** The minister is probably aware that over recent years, municipalities have established what they call pay-as-you-go financing. These principally involve the levying in advance of municipal taxes in a mechanism known as lot levies. They are the same thing as the provincial land transfer tax, but they are applied at the municipal level.

My staff has prepared a chart for me for the Regional Municipality of Ottawa—Carleton. In the municipality of Kanata, the municipal land transfer tax or if you wish the lot levy on a new home is \$12,264, which includes the regional and the local one. The minister might know that the school boards are developing that system and it is not in place yet. For Nepean, it is \$9,900; Gloucester, \$10,164; Vanier, \$10,964; and so on.

The real estate association has told us the other day that the tax is incorporated in the price of a new home, but that contrary to the provincial land transfer tax, the FST is applied to the municipal lot levy. I ask the minister, apart from everything else, does he not feel it is inappropriate that on the one hand there would be recognition given to the provincial land transfer tax, having no FST applied to it, but on the other hand the FST is applied to this newer mechanism of taxing known as the lot levy?

[Translation]

**M. Malone:** Êtes-vous en train de me dire qu'un appartement neuf construit par le propriétaire d'un immeuble comprendrait la TPS dans l'appartement?

**M. Redway:** Oui, en effet.

**M. Malone:** Même s'il s'agit d'une activité commerciale?

**M. Redway:** Oui, c'est exact dans l'ensemble. Cela s'appuie sur la théorie que, puisque les loyers qu'il va recevoir sont exonérés d'impôt. . . mais le bâtiment lui-même sera assujéti à la TPS.

**M. Malone:** Est-ce que cela n'est pas incompatible avec, disons, une compagnie pétrolière qui achèterait une camionnette d'une demi-tonne pour l'utiliser dans ses installations de forage? Cette entreprise pourrait être exonérée du versement de la TPS sur ses camions parce qu'il s'agit des frais nécessaires pour ses activités.

**M. Redway:** Le constructeur d'un immeuble appartements le vendra souvent après l'avoir construit. C'est donc la personne qui l'achète à ce moment-là, le consommateur investisseur, qui la payerait. Si le constructeur de l'immeuble ne le vend pas mais le garde comme investissement personnel, c'est lui alors qui doit payer la TPS pour cette société ou ces entreprises.

**M. Boudria (Glengarry—Prescott—Russell):** J'ai des questions à poser au ministre à propos de la mise en oeuvre de la TPS et de son impact sur les consommateurs. Il s'agit du sujet suivant. Le ministre sait que la TPS ne s'applique pas aux droits provinciaux de cession immobilière, n'est-ce pas?

**M. Redway:** En effet.

**M. Boudria:** Le ministre sait sans doute que, ces dernières années, les municipalités ont mis en place ce que qu'elles appellent un système de financement par répartition. Il s'agit en fait d'un prélèvement anticipé des taxes municipales sous forme de «droit foncier». C'est la même chose que les droits provinciaux de cession immobilière mais au niveau municipal.

Mes collaborateurs ont préparé un tableau pour la municipalité régionale d'Ottawa—Carleton. À Kanata, les droits municipaux de cession immobilière ou, si vous préférez, le droit foncier pour une maison neuve est de 12,264\$, ce qui comprend la part de la région et celle de la municipalité. Le ministre sait peut-être que les Conseils scolaires sont en train de mettre au point un système semblable qui n'est pas encore en place. À Nepean, c'est 9,900\$, à Gloucester, 10,164\$, à Vanier, 10,964\$, etc.

L'Association canadienne de l'immeuble nous a dit l'autre jour que la taxe était intégrée dans le prix d'une maison neuve mais que, contrairement aux droits de cession immobilière, les droits fonciers municipaux sont assujettis à la taxe fédérale de vente. Je demanderais au ministre si, indépendamment de tout le reste, il ne juge pas inacceptable que l'on accorde d'un côté un statut particulier aux droits de cession immobilière de la province en ne les assujettissant pas à la TFPV alors que cette dernière est appliquée à ce nouveau système de taxe appelé droit foncier?

[Texte]

Surely he will recognize that as the Minister of Housing there has to be something wrong with it. I am not asking him for an answer immediately. Would he at least undertake to discuss this with his colleague, the Minister of Revenue? Surely it is not fair.

**Mr. Redway:** I will certainly undertake to discuss it with the Minister of Revenue. I think the distinction is as to whether or not it is considered as an actual component in the price of the home.

**Mr. Boudria:** It is a tax.

**Mr. Redway:** I understand what you are saying, Mr. Boudria; I certainly understand the point you have made. This is the distinction. The other is a tax that is levied at the time the home changes hands—the land transfer tax—while the lot levy actually becomes a component of the cost of a house. Theoretically the developer-builder may not pass it on because there is—

**Mr. Boudria:** The developer absorbs \$12,264, yes, right!

**Mr. Redway:** You may be, from a practical point of view.

**Mr. Boudria:** Come on!

**Mr. Redway:** There is quite a variation in the cost of land. This is obviously the very big variable in the pricing of homes and in that component of affordability of homes. There is a great deal of discretion in how high the cost of land goes or how far it drops. When prices have been dropping recently, it has not been because it costs less for nails or lumber or for the electrician or the plumber; it is because they have been dropping their land component.

**Mr. Boudria:** Yes, but that is not what I am asking. The minister knows. Let us get back to the issue. This is a municipal land transfer tax. There are all kinds of good points to be made on the value of land. I am not discussing that.

The land transfer tax applied by the province is applied of course at the time of the registry at the registry office. This particular mechanism is applied at the time of the purchase of the building permit, or in the case of certain municipalities, at the time of the application for severance. Either way, it is easily isolatable. You can certainly extract it from the cost of the home, because it is a tax. It is identified as such by the municipalities all the time.

The point I make to the minister is the following. In the case where a municipality does not have this particular mechanism and chooses to finance by deficit finance or whatever other methods instead when they construct arenas and what have you, you do not apply the GST against the property tax on a yearly level but you do if the property tax is levied at the beginning by means of a lot levy. This is the point I am making to the minister.

[Traduction]

Il devra bien reconnaître, en tant que ministre du logement, que cela ne va pas. Je ne lui demande pas de me répondre immédiatement. Est-il au moins prêt à s'engager à en parler avec son collègue, le ministre du Revenu? C'est assurément injuste.

**M. Redway:** Je m'engage assurément à en parler avec le ministre du Revenu. Je pense que la distinction porte sur le fait de considérer qu'il s'agit ou non d'un élément constitutif du prix de la maison.

**M. Boudria:** C'est une taxe.

**M. Redway:** Je comprends ce que vous dites, monsieur Boudria; je comprends certainement ce que vous voulez dire. C'est la distinction. Par ailleurs, c'est une taxe prélevée au moment où la maison change de main, un droit de cession immobilière alors que le droit foncier devient en fait un élément constitutif du coût de la maison. Théoriquement, le promoteur ne devait pas la transférer parce qu'il y a...

**M. Boudria:** Le promoteur a absorbé 12,264\$, bien sûr, évidemment!

**M. Redway:** Peut-être, d'un point de vue pratique.

**M. Boudria:** Enfin!

**M. Redway:** Il y a de grandes variations dans le coût d'un terrain. C'est assurément la principale variante dans le prix des maisons et est donc un élément des possibilités d'accès au logement. Presque rien ne limite les niveaux maximum ou minimum que peut atteindre le prix d'un terrain. Lorsque les prix des maisons ont baissé récemment, cela n'était pas dû au fait que les clous, le bois d'oeuvre ou les services d'un électricien ou d'un plombier étaient moins chers mais simplement que le prix du terrain avait baissé.

**M. Boudria:** Oui, mais ce n'est pas cela que je demande. Le ministre le sait bien. Revenons-en à cette question. Il s'agit d'un droit municipal de cession immobilière. On peut dire toutes sortes de choses intéressantes sur la valeur des terrains mais ce n'est pas de cela que je parle.

Les droits de cession immobilière sont prélevés par la province au moment de l'enregistrement au bureau d'enregistrement. De son côté, le droit foncier est prélevé au moment de l'achat du permis de construire ou, dans certaines municipalités, au moment de la demande de copropriété simple. Quoi qu'il en soit, il est facile à isoler. On peut certainement le retirer du prix de la maison, puisque c'est une taxe. Les municipalités l'identifient bien en tant que telle tout le temps.

Ce que je veux dire au ministre est la chose suivante: lorsqu'une municipalité n'utilise pas ce système et préfère recourir au financement déficitaire ou à je ne sais quelle autre méthode lors de la construction d'arénas ou de n'importe quoi d'autre, on n'applique pas la TPS à la taxe foncière une fois par an mais on le fait si la taxe foncière est prélevée au début par le biais d'un droit foncier. Voilà ce que je veux dire au ministre.



[Text]

[Translation]

• 1735

I would like to give the minister a copy of this document that was prepared for me just on this general area. I think the minister was himself in municipal office at one time, so he recognizes the detrimental effect—not just the detrimental effect, but the unfairness of applying the FST on a municipal tax. That is the point I wanted to make with him.

**Mr. Redway:** I think you are talking about the GST, but I will be pleased to receive—

**Mr. Boudria:** GST, yes.

**Mr. Bosley (Don Valley West):** Mr. Minister, are we going to tax land sales? That is now policy, is it not? Land sales are now taxable. Or do I buy a lot in Toronto and tear down the house and sell the lot separately from the house I as a builder build on it now? If I do that, I can avoid the GST on the land portion. If I buy a house in your riding, along a property that is currently worth a couple hundred thousand dollars, and I buy it as a lot to tear down... and build a house on it, because that is a fairly standard practice, and that produces houses that for better or for worse are fully taxable at the full top range in your riding and in mine... Because I paid \$200,000 more for the lot to build the house, what I should now do, presumably, is sell the land to my customer separately, and sell the house separately, so I have him pay the GST only on the house. I can still organize that legally.

**Mr. Redway:** Well, you may be right.

**Mr. Bosley:** That was the argument that was put to the government, sir. It suggested the only reason a \$400,000 house is worth \$200,000 more than a \$200,000 house is the land value. For years we never taxed land value. We taxed buildings. Some of us suggested it is not as hard as government thought simply to say to a builder who has to extract all of this for tax purposes in reporting his profit-and-loss columns anyway...

Why do we not simply say we do not need a rebate system? Let us just tax the building, so we do not tax the land values? You get the same money. Now I am afraid someone is going to work out a system to avoid the land tax component by simply selling the lot to the buyer and then the house on top of it. He would be buying the lot, selling the lot, zero zero. He buys the lot for \$200,000, sells it for \$200,000. He is not taxable on it, because he has taken... Or he will arrange it as a three-way deal, whereby the guy who owns the lot, who is selling it privately, sells it privately to me, on which the builder then builds the house.

We in the real estate business will find, as we will have to, all sorts of ways to reduce the federal government's share. That is what this drives us to.

Je voudrais remettre au ministre un exemplaire du document qui a été préparé pour moi au sujet de cette question. Je crois que le ministre s'est lui-même à un moment donné occupé de gestion municipale et il voit donc l'effet négatif... pas seulement l'effet négatif mais l'aspect injuste de l'application de la TVF à une taxe municipale. Et voilà ce que je voulais lui expliquer.

**M. Redway:** Je pense que vous parlez de la TPS, mais je serais heureux de recevoir...

**M. Boudria:** La TPS, oui.

**M. Bosley (Don Valley-Ouest):** Monsieur le ministre, allons-nous prélever un impôt sur les ventes de terrains? C'est bien le cas maintenant, n'est-ce pas? Les ventes de terrains sont maintenant imposables. Ou est-ce que j'achète un terrain à Toronto, je rase la maison et je vends le lot séparément de la maison que, en tant que constructeur, j'y édifie? Si je fais cela, je peux éviter d'avoir à payer la TPS sur la partie correspondant au terrain. Si j'achète une maison dans votre circonscription, une propriété valant actuellement 200,000\$, si je l'achète comme un terrain à raser... si j'y construis une maison, parce que cela se fait couramment, et cela donne des maisons qui, à tort ou à raison, sont tout à fait imposables au taux maximum dans votre circonscription et dans la mienne... Comme j'ai payé 200,000\$ de plus pour le terrain pour construire la maison, ce que je dois faire, sans doute, c'est vendre maintenant le terrain à mon client séparément et vendre la maison séparément et je ne lui fais payer la TPS que sur la maison. Je peux mettre cela en place légalement.

**M. Redway:** Oui, vous avez peut-être raison.

**M. Bosley:** C'est le raisonnement qui a été présenté au gouvernement, monsieur. Vous m'expliquez que la seule raison pour laquelle une maison de 400,000\$ vaut 200,000\$ de plus qu'une maison de 200,000\$, c'est la valeur du terrain. Pendant des années on n'a jamais imposé la valeur des terrains, mais seulement les bâtiments. Certains d'entre nous ont pensé que c'était moins difficile que ne le croyait le gouvernement de dire à un constructeur qui, de toute façon, doit établir tout cela pour les impôts lorsqu'il détermine ses profits et ses pertes.

Pourquoi ne disons-nous tout simplement pas que nous n'avons pas besoin d'un système de ristourne? Pourquoi ne pas simplement imposer les maisons et non pas la valeur des terrains? Cela rapporte la même chose. Je crains toutefois que quelqu'un ne mette au point un système permettant d'éviter l'impôt sur le terrain en vendant le lot à l'acheteur avec la maison en prime. Il achèterait le lot, vendrait le lot, zéro partout. Il achète le lot 200,000\$, le revend 200,000\$. Il n'est pas imposable parce qu'il a pris... Ou bien il va faire cela en trois étapes, le propriétaire du terrain, qui le vend de façon privée, me le vend en privé et le constructeur y construit ensuite la maison.

Dans le secteur immobilier, nous allons trouver, parce que nous le devons bien, toutes sortes de façons de réduire la part du gouvernement fédéral. Voilà à quoi cela nous pousse.

[Texte]

Now, I am on the team, Mr. Minister, and I think it is a shame some of us will be driven to this by what was supposed to be a fair and open new system. But I am telling you, I think it is going to happen, because so much money is involved. . .

We argued for years that people should not have to pay the lot. . . You and I as municipal people argued the lot levies were wrong, because it was too much money for the new guy buying the house. Now we have brought in a system that taxes the land for the first time.

And the lot levy.

So as this proceeds down the way, sir—I know how hard you are working to keep housing affordable—do get some guys watching this, because we may need eventually to modify the system to be fair to everybody, to keep collecting what is a better tax by going back to the idea that we should tax the buildings and not the land. Otherwise you have Arnold's problem.

Mr. Malone's problem is I will now sever a farm and put a couple of houses on it and the land is worth nothing. I might as well do the whole thing as separate transactions, because the only way I can. . . Or in his case I will do it the other way. I now have \$5,000 lots, and to get the thing rebatable I will have to sell it as a package, whereas in my system I want to sell the land separately, because his constituent is going to pay a full 7% on the full construction materials. He cannot get the rebate unless he buys the finished product, with a lot of tax.

**Mr. Redway:** I certainly appreciate Mr. Bosley's comments. I am sure this will not be the last word on efforts to avoid taxation, whether it be the GST or anything else.

**The Chairman:** We have a committee full of bloody speculators today, Mr. Minister.

**Mr. Redway:** I am sure we are going to see lots of efforts at tax avoidance. It is not tax evasion, it is tax avoidance.

• 1740

**M. Fontaine (Lévis):** J'ai simplement une question technique à vous poser. Est-ce que la définition de «maison», au niveau de l'application du rabais de 2.5 p. 100 de la taxe sur les produits et services, inclut les maisons mobiles?

**Mr. Redway:** Yes, it does. Yes.

**The Chairman:** When you have bought the mobile home, or when you plan to?

**Mr. Redway:** I think it would be at the point of sale to the purchaser.

**The Chairman:** Point of sale?

**Mr. Redway:** Yes. Not always, but I guess the mobile home in some cases is on leased land too, and that is exempt. The long-term lease of land for that kind of housing would be exempt.

[Traduction]

Mais maintenant je fais partie de l'équipe, monsieur le ministre, et je pense qu'il est honteux que certains d'entre nous soient incités à agir ainsi à cause de ce qui devait être un nouveau système juste et transparent. Mais, je vous le dis, je pense que c'est ce qui va se produire parce qu'il s'agit de tellement d'argent. . .

Nous avons dit depuis des années que les gens ne devraient pas avoir à payer le lot. . . Nous avons, vous et moi, expliqué au niveau municipal que les droits fonciers étaient une méthode inadaptée parce qu'ils coûtaient trop cher pour celui qui achète une maison neuve. Nous venons maintenant d'introduire un système qui, pour la première fois, impose une taxe sur les terrains.

Et les droits fonciers.

Alors, quand on avance sur cette voie, monsieur—je suis conscient de tous les efforts que vous faites pour que le logement reste abordable—faites surveiller cette situation parce que nous devons peut-être en fin de compte modifier ce système par souci de justice et continuer de prélever une meilleure taxe en revenant à l'idée suivant laquelle il convient de taxer la maison et non pas le terrain. Sinon vous avez le problème d'Arnold.

Le problème de M. Malone est que je vais diviser une ferme, y construire deux maisons alors que le terrain ne vaut rien. Je pourrais aussi bien faire cela sous forme de transactions séparées, parce que la seule façon dont je peux. . . Ou, dans son cas, je ferais le contraire. J'ai maintenant des lots de 5,000\$ et pour pouvoir obtenir la ristourne il faudra que je vende cela comme un ensemble alors que, dans mon système, il vaut mieux que je vende le terrain séparément parce que son commettant ne pourra pas payer moins de 7 p. 100 sur le prix total du matériel de construction. Il ne peut pas obtenir la ristourne à moins d'acheter le produit fini, avec un gros montant de taxe.

**M. Redway:** Les observations de M. Bosley me paraissent très intéressantes. Je suis sûr que ce ne sera pas la dernière fois que l'on parlera de façons d'éviter une taxe, qu'il s'agisse de la TPS ou de n'importe quelle autre taxe.

**Le président:** Nous avons un comité plein de sales spéculateurs aujourd'hui, monsieur le ministre.

**M. Redway:** Je suis sûr que nous verrons des gens essayer d'éviter cette taxe; il ne s'agit pas de fraude fiscale mais d'éviter de payer la taxe.

**Mr. Fontaine (Lévis):** I only have a technical question to ask you. Does the definition of "house" with regard to the application of the 2.5% rebate on the GST include mobile homes?

**M. Redway:** Oui, elles sont incluses.

**Le président:** Lorsque vous avez acheté la maison mobile ou lorsque vous prévoyez de le faire?

**M. Redway:** Je crois que ce serait au moment de l'achat.

**Le président:** Au moment de l'achat?

**M. Redway:** Oui. Pas toujours, mais je crois que dans certains cas, les maisons mobiles sont situées sur des terrains loués, qui eux sont exonérés. Le bail à long terme d'un terrain pour ce genre de logement serait exonéré.



[Text]

**Mr. Boudria:** I want to go back to some of the issues I was raising. This is really supplementary to what Mr. Bosley was referring to a moment ago. I am not a real estate person myself, but there is such a person around my house—my wife. My wife is a real estate agent, and so is my mother. Therefore, to that degree I am often briefed, whether I like it or not, on real estate issues.

I want to get back to this business of who will be collecting the GST. I heard the minister say it was going to be the real estate agent. I find that puzzling. First of all, in the case of a new home sold, the GST is only applicable on new homes, as I understand it. Right?

**Mr. Redway:** Yes.

**Mr. Boudria:** If the home is sold by a real estate agent, the real estate agent is generally only given his or her commission by the lawyer performing the transaction. As the minister will know, and as Mr. Bosley will know—and I would like to have him listen to this and probably support it afterwards—many times real estate agents are put in the position whereby the lawyer either refuses, fails to, or otherwise does not collect the real estate agent's commission. The real estate agents sometimes have to sue to get their commissions. I have had that happen very close to me. Let me put it that way. So that places them in a difficult position.

Do you mean to say a real estate agent who does not collect his or her commission will have to pay the GST of the customer whose house they sold, even though they did not get paid? Surely that does not make sense.

**Mr. Redway:** I would assume a real estate agent, knowing those liabilities, would be very careful to make sure they collect it.

**Mr. Boudria:** But the real estate agent does not collect the money. The minister is a lawyer; he knows the lawyer who performs the transaction pays the real estate fees to the real estate agent. If those funds are not transferred to the real estate agent, the real estate agent simply is not paid, and that does happen from time to time.

Further, in the case of properties sold with liens and so forth on them, by the time all the bills are paid, sometimes there is no money left to pay for the real estate agent. In that case, does it mean the real estate agent is going to be paying, once again, the GST on a house for which they themselves were not paid?

**Mr. Redway:** You have to bear in mind that the real estate agent would normally collect a deposit. That deposit normally would go into a trust account. When the deal is closed, that money comes out of the trust account.

**Mr. Boudria:** Will real estate agents—

**Mr. Redway:** A real estate agent usually—often—collects much more than the commission, and then the balance is remitted by the real estate agent. So I am sure the real estate agent is going to protect himself or herself in that situation.

**Mr. Boudria:** In other words, I assume real estate agents will be instructed to collect enough to cover the GST, in the event there is a later default.

[Translation]

**M. Boudria:** Je voudrais revenir à certaines des questions que j'ai soulevées précédemment. Il s'agit vraiment d'une question supplémentaire à celle que posait M. Bosley il y a quelques instants. Personnellement, je ne suis pas agent d'immeuble, mais il y a quelqu'un chez moi qui l'est—mon épouse. Mon épouse est agent d'immeuble, et ma mère l'est également. Or, on me tient au courant des questions touchant l'immobilier, que je le veuille ou non.

J'aimerais revenir à la question de savoir qui devra percevoir la TPS. J'ai entendu le ministre dire qu'il s'agirait de l'agent d'immeuble. Je trouve cela étonnant. Premièrement, d'après mes renseignements, la TPS ne s'applique qu'aux maisons neuves, n'est-ce pas?

**M. Redway:** Oui.

**M. Boudria:** Si la maison est vendue par un agent d'immeuble, c'est l'avocat qui s'occupe de la transaction qui versera généralement la commission à l'agent. Le ministre sait sans doute, tout comme M. Bosley—et je voudrais qu'il m'écoute attentivement afin de pouvoir appuyer ce que je vais dire tantôt—les agents d'immeuble se retrouvent souvent dans une situation où l'avocat refuse, néglige ou ne perçoit tout simplement pas la commission de l'agent. Les agents d'immeuble doivent parfois tenter des poursuites devant les tribunaux pour percevoir leur commission. Disons que c'est arrivé à quelqu'un très près de moi. Or, ils se retrouvent dans une position très difficile.

Me dites-vous qu'un agent d'immeuble qui ne perçoit pas sa commission devra payer la TPS du client pour qui il a vendu la maison même s'il n'a pas perçu sa commission? Il me semble que cela n'a aucun sens.

**M. Redway:** Je présume que si un agent d'immeuble sais qu'il en est responsable, il veillera à percevoir les sommes voulues.

**M. Boudria:** Mais l'agent d'immeuble ne perçoit pas l'argent. Le ministre est avocat; il sait que c'est l'avocat, qui s'occupe de la transaction, qui verse les frais d'immobilier à l'agent. Si ces fonds ne sont pas versés à l'agent d'immeuble, ce dernier n'est tout simplement pas payé, et cela se produit de temps à autre.

En outre, lorsqu'une propriété est vendue et que pèsent sur elle des droits de rétention ou autres droits, lorsque toutes les dettes sont payées, il ne reste plus d'argent pour payer l'agent d'immeuble. Dans de tels cas, est-ce que cela signifie que l'agent d'immeuble va encore une fois payer la TPS sur une maison pour laquelle on ne lui a pas payé sa commission?

**M. Redway:** Il faut bien se rappeler que l'agent d'immeuble perçoit généralement un dépôt. Normalement, ce dépôt est mis dans un compte en fiducie. À la clôture de la transaction, cet argent est retiré du compte en fiducie.

**M. Boudria:** Est-ce que les agents d'immeuble...

**M. Redway:** De façon générale, ou très souvent, un agent d'immeuble perçoit beaucoup plus que la commission, et c'est donc à lui de verser le solde. Je suis persuadé que les agents d'immeuble vont se protéger dans de telles situations.

**M. Boudria:** En d'autres termes, je présume qu'on dira aux agents d'immeuble de percevoir un montant suffisant pour couvrir la TPS en cas d'inexécution éventuelle.



[Texte]

**Mr. Redway:** I would think they would quite logically want to do that on their own hook.

**Mr. Boudria:** Well, Minister, I do not think that is right. If you are going to give them that responsibility and assign that charge to them in the event of a default, surely they would have to be notified in order to collect sufficient funds, in order to make sure it happens.

• 1745

The second thing is the minister will know that in the case of rapid transactions it is possible for a real estate agent to get a deposit and get the transaction completed within the space of a couple of days, even before the clearance is done on the original deposit. I warned him about that particular situation. Anyway, I am sure Mr. Bosley would have other questions to raise on that issue. He knows it even better than I do from my, shall we say, second-hand knowledge of the real estate business.

**Mr. Cole (York—Simcoe):** We are trying to decide where this percentage, if you like, of FST is in the cost of a new house. I have some difficulty in believing that we could come out and make a statement, a general statement, as to what the percentage is in a new house, when the price of that new house can vary overnight to the extent that it does.

We know of examples where a house or group of houses go on sale today. If they are sold out tomorrow, the next group will go on the market the next day 20% higher. How can we relate these numbers? That is why I am having the difficulty. I do not feel that the cost of the construction, the costs that go into that house, relate all that directly to the selling price. Quite frankly, if people do not buy at the higher price, regardless of whether there is FST, GST, or anything else, the taxes are totally immaterial. It is strictly based on supply and demand and strictly up to the consumer. I do not see how you can even suggest a percentage. I think you can on hard costs. I think you can say the drywall for a 2000-square-foot house is going to cost so much. We can say that, but I do not see how, under any circumstances, you can relate those figures, either for or against the arguments of GST as opposed to FST. I would like your comments.

**Mr. Redway:** The calculation that was made by the Finance Department with respect to the component of FST in a new home being 4.2% was an average. The situations across this country vary dramatically with respect to new housing costs and new housing prices. The circumstances you have outlined are not occurring at the moment. They did occur for too long a time in some limited markets, but if you look right across the country, you will find very different situations. As you may be aware, yesterday I participated in the unveiling of something called the "Grow Home" in Montreal, which can be built, apart from land costs, for about \$40,000. It is calculated that you can actually put it on a lot in Montreal for somewhere around \$65,000.

[Traduction]

**M. Redway:** Il est logique de croire qu'ils voudront procéder ainsi.

**M. Boudria:** Eh bien, monsieur le ministre, je ne crois pas que ce soit juste. Si vous avez l'intention de leur donner une telle responsabilité et de leur imposer cette charge en cas d'inexécution, je suis convaincu qu'ils devraient en être avisés pour qu'ils puissent percevoir un montant suffisant, afin d'être sûrs que la TPS sera payée.

Deuxièmement, le ministre n'est pas sans savoir que dans le cas de transactions rapides, il est possible pour un agent d'immeuble d'obtenir un dépôt et de clore la transaction en l'espace de quelques jours, même avant que le chèque de dépôt ne soit compensé. Je l'ai déjà prévenu de cette telle situation. De toute façon, je suis sûr que M. Bosley aura d'autres questions à ce sujet. Il est plus familier que moi avec le domaine de l'immobilier, que je ne connais que par personne interposée.

**M. Cole (York—Simcoe):** Nous essayons de décider où se trouve ce pourcentage de la TFV dans le coût d'une nouvelle maison. J'ai de la peine à croire que nous pouvons affirmer catégoriquement qu'il s'agit d'un certain pourcentage dans une maison neuve, lorsqu'on sait à quel point le prix des maisons neuves peut varier d'un jour à l'autre.

Nous connaissons des exemples de maisons, ou de groupes de maisons mis en vente aujourd'hui. Si elles sont vendues demain, le prochain groupe de maisons sera mis sur le marché le lendemain à un prix supérieur de 20 p. 100. D'où viennent ces chiffres? C'est pourquoi j'éprouve cette difficulté, je ne crois pas que le coût de la construction, les coûts qui entrent dans cette maison, soient vraiment liés au prix de vente. Très franchement, si les gens n'achètent pas au prix supérieur, qu'il y ait une TFV, une TPS ou toute autre taxe, cela n'a aucune importance. C'est fondé strictement sur l'offre et la demande et le choix revient uniquement au consommateur. Je vois mal comment on pourrait suggérer un pourcentage. On peut peut-être le faire sur les coûts réels. Je crois qu'on peut dire que le placo-plâtre d'une maison de 2,000 pieds carrés va coûter tant. On peut le dire, mais je ne vois pas dans quelles circonstances on peut faire le lien entre ce chiffre et le prix de vente, pour présenter des arguments en faveur de la TPS par opposition à la TFV. J'aimerais entendre vos commentaires à ce sujet.

**M. Redway:** Le calcul du ministère des Finances situant la proportion de la TFV dans le prix d'une nouvelle maison à 4,2 p. 100 représentait une moyenne. Le coût et les prix de nouvelles maisons varient énormément d'une région à l'autre. La situation que vous venez de nous décrire ne se produit pas actuellement. Elle s'est produite pendant trop longtemps sur certains marchés limités, mais si vous regardez tout le pays, vous trouverez des circonstances très différentes. Vous savez peut-être qu'hier j'ai participé au lancement d'un projet appelé le «Grow Home» à Montréal. Il s'agit d'une maison qui peut être construite pour environ 40,000\$, hormis le coût du terrain. On a calculé qu'on peut la construire sur un terrain à Montréal pour environ 65,000\$.

[Text]

That is a very different situation from the kind of market you are talking about. If you go across the country, you will find that in most cases the markets for new homes are by no means the very red-hot demand-driven markets that you are talking about in Toronto or that there was in Vancouver recently. We are talking about an average, Mr. Cole, an average.

• 1750

**Mr. Bosley:** If the GST in the Toronto market is going to be another 4.5% or 5%, you simply cannot expect that you can say to a purchaser on a \$400,000 deal that the deposit has gone from \$20,000 to \$40,000. It just will not happen. I guess the question then is—

**Mr. Redway:** I am not so sure about that.

**Mr. Bosley:** You cannot kill the business. Who has that kind of cash?

**Mr. Redway:** You know the marketplace, Mr. Bosley—

**Mr. Bosley:** People do not have that kind of cash for deposits to sit around in trust funds.

**Mr. Redway:** I am not sure how the mechanics are going to work, Mr. Bosley, but they may have to go to the bank and borrow it in advance. I do not know.

They may have to, I do not know.

**Mr. Bosley:** Interest usually accrues to their account in a trust fund.

**Mr. Redway:** The GST—

**Mr. Bosley:** In most new house sales there is not a normal agency relationship the way there is in an individual house transaction.

**Mr. Redway:** That is correct.

**Mr. Bosley:** In fact, several of the builders will retain agents to work on an employee relationship for the builder.

**Mr. Redway:** That is right.

**Mr. Bosley:** Who is then responsible for the GST in that situation?

**Mr. Redway:** I would assume it would be the builder.

**Mr. Bosley:** Since the only situation in which the tax applies is to new house construction, because it is a business transaction, therefore a businessman is involved, a business involved, why is the agent ever liable for the tax when the liability is the builder's?

**Mr. Redway:** I guess it would depend on the relationship vis-à-vis the agent and the builder. I believe most of the relationships would be the kind you describe, Mr. Bosley, where the builder would be the principal, but there may be situations where there is a true real estate agent relationship with the builder. In that case, it would be the real estate agent who would be responsible.

**Mr. Bosley:** Have we legislated that?

**Mr. Redway:** That is the way—

[Translation]

Cette situation est donc très différente du genre de marché auquel vous faites allusion. Si vous traversez le pays, vous trouverez que dans la plupart des cas, le marché des nouvelles maisons ne ressemble pas du tout au marché très surchauffé qu'on connaît à Toronto et auquel vous avez fait allusion, ou qu'on a connu récemment à Vancouver. Il s'agit ici d'une moyenne, monsieur Cole.

**M. Bosley:** Si la TPS à Toronto va être de 4,5 p. 100 ou 5 p. 100 en plus, vous ne pouvez tout simplement pas vous attendre à dire à l'acheteur d'une propriété de 400,000\$ que le dépôt vient de passer de 20,000\$ à 40,000\$. Cela ne se produira tout simplement pas. Je suppose que la question qui se pose alors. . .

**M. Redway:** Je n'en suis pas convaincu.

**M. Bosley:** Vous ne pouvez pas tuer cette industrie. Qui dispose de telles sommes en liquide?

**M. Redway:** Vous connaissez le marché, monsieur Bosley. . .

**M. Bosley:** Les gens ne disposent pas de telles sommes qu'ils peuvent se permettre de donner en dépôt dans des comptes en fiducie.

**M. Redway:** Je ne suis pas tout à fait au courant des mécanismes, monsieur Bosley, mais il se peut qu'ils doivent aller à leur banque et l'emprunter d'avance. Je ne le sais pas.

Il se peut qu'ils n'aient pas le choix, je ne le sais pas.

**M. Bosley:** L'argent qui est déposé dans un compte en fiducie est en général rémunéré.

**M. Redway:** La TPS. . .

**M. Bosley:** Dans la plupart des ventes de nouvelles maisons, il n'y a pas de relation avec une agence de la même façon que cela se produit dans le cas d'une maison individuelle.

**M. Redway:** C'est exact.

**M. Bosley:** En fait, plusieurs constructeurs embauchent des agents d'immeuble pour travailler pour eux en tant qu'employés.

**M. Redway:** C'est vrai.

**M. Bosley:** Dans un tel cas, qui donc sera responsable de la TPS?

**M. Redway:** Je présume que ce serait le constructeur.

**M. Bosley:** Puisque cette taxe ne s'applique qu'aux nouvelles maisons, et puisqu'il s'agit d'une transaction d'affaires qui implique des gens d'affaires, et une entreprise, pourquoi l'agent est-il responsable de la taxe alors que cette responsabilité revient en réalité au constructeur?

**M. Redway:** Je suppose que cela dépendrait des rapports entre l'agent et l'entrepreneur. Je crois que la plupart de ces relations sont comme celles que vous avez décrites, monsieur Bosley, où le constructeur est le mandant, mais il peut exister dans certain cas une vraie relation d'agent d'immeuble avec le constructeur. Dans de tels cas, ce serait l'agent d'immeuble qui en serait responsable.

**M. Bosley:** Est-ce dans le libellé de la loi?

**M. Redway:** C'est de cette façon que. . .

*[Texte]*

**Mr. Bosley:** How have we found a way to lay a legal obligation on a provincially licensed agent, federally?

**Mr. Redway:** Well, it is the—

**Mr. Bosley:** Sorry. I did not know we had.

**The Chairman:** On that \$400,000 deal, 6% commission would be \$24,000, 7% GST would be another \$1600. So the deposit would have to go from \$24,000 to \$25,500.

**Mr. Bosley:** No, no, 7% on the \$400,000. The GST is on the house.

**The Chairman:** Oh, I thought you were talking about the resale home, not a new one.

**Mr. Redway:** No.

**Mr. Bosley:** No, no, the sale of a new house.

**Mr. Redway:** There will not be any GST on the resale home.

**Mr. Bosley:** There will be GST on commission, which is a whole other issue.

**Mr. Redway:** That is right.

**Mr. Boudria:** Mr. Minister, I would like to make the following suggestions and invite you to consider them.

Do you not think you should exempt the price of the land—if you must have the GST, let me say that first.

**Mr. Redway:** We almost got you, Mr. Boudria.

**Mr. Boudria:** If you must have this GST. In the unlikely scenario that you go ahead with this GST, should you not first exempt the land, deduct the lot levy, apply the GST to the rest, and make an arrangement with the province to collect it along with the land transfer tax? Is that not the only logical way that would work?

What do you think, John?

**The Chairman:** Thank you, Mr. Boudria. And thank you, Mr. Minister, for taking the time to come here.

The meeting is adjourned.

*[Traduction]*

**M. Bosley:** Est-ce qu'on a trouvé un moyen de créer une obligation juridique au niveau fédéral pour un agent qui détient un permis provincial?

**M. Redway:** Eh bien, c'est le...

**M. Bosley:** Je m'excuse, je ne savais pas que c'était le cas.

**Le président:** Sur cette transaction de 400,000\$, une commission de 6 p. 100 se chiffrerait à 24,000\$, et la TPS de 7 p. 100 représenterait 1,600\$ en plus. Donc, le dépôt devrait passer de 24,000\$ à 25,500\$.

**M. Bosley:** Non, non, c'est 7 p. 100 sur 400,000\$. La TPS s'applique à la maison.

**Le président:** Ah bon, je pensais que vous parliez d'une maison en revente et non pas d'une maison neuve.

**M. Redway:** Non.

**M. Bosley:** Non, non, il s'agit d'une nouvelle maison.

**M. Redway:** Il n'y aura pas de TPS sur les maisons en revente.

**M. Bosley:** La TPS s'appliquera à la commission, ce qui est une autre question.

**M. Redway:** C'est exact.

**M. Boudria:** Monsieur le ministre, j'aimerais vous faire les suggestions suivantes et je vous invite à y réfléchir.

Ne croyez-vous pas que vous devriez exonérer le prix du terrain—je dis bien s'il faut absolument avoir la TPS.

**M. Redway:** Nous vous avons presque attrapé, monsieur Boudria.

**M. Boudria:** S'il faut absolument avoir cette TPS. Dans l'éventualité peu probable où vous allez de l'avant avec la TPS, ne devriez-vous pas d'abord exonérer le terrain, en déduire le droit foncier, appliquer la TPS au solde, et prendre des mesures pour que la province perçoive la TPS en même temps que les droits de cession immobilière? N'est-ce pas la seule façon logique que cela pourrait fonctionner?

Qu'en pensez-vous, John?

**Le président:** Merci, monsieur Boudria. Et nous vous remercions, monsieur le ministre, d'avoir pris le temps de venir.

La séance est levée.





















*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Canadian Government Publishing Centre,  
Supply and Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

*En cas de non-livraison,*  
*retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Centre d'édition du gouvernement du Canada,  
Approvisionnement et Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 74

Tuesday, June 12, 1990

Chairman: Garth Turner, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 74

Le mardi 12 juin 1990

Président: Garth Turner, député

*Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on*      *Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de la*

## Consumer and Corporate Affairs and Government Operations

## Consommation et des Corporations et de l'Administration Gouvernementale

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), inquiry into the effect of the Goods and Services Tax on prices and the role of the Consumer Information Office

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, enquête sur l'incidence de la taxe sur les produits et services sur les prix ainsi que le rôle du Bureau d'information aux consommateurs

APPEARING:

The Honourable Pierre Blais  
Minister of Consumer and  
Corporate Affairs

The Honourable Michael Wilson  
Minister of Finance

COMPARAÎT:

L'honorable Pierre Blais  
Ministre des consommateurs et  
des sociétés

L'honorable Michael Wilson  
Ministre des Finances



Second Session of the Thirty-fourth Parliament,  
1989-90

Deuxième session de la trente-quatrième législature,  
1989-1990

STANDING COMMITTEE ON CONSUMER AND  
CORPORATE AFFAIRS AND GOVERNMENT  
OPERATIONS

*Chairman:* Garth Turner

*Vice-Chairman:* Jean-Marc Robitaille

Members

Don Boudria  
Bill Casey  
Gilbert Chartrand  
John E. Cole  
Louise Feltham  
Gabriel Fontaine  
Gabriel Larrivée  
Ron MacDonald  
Russell MacLellan  
John Rodriguez  
Roger Simmons  
Len Taylor—(14)

(Quorum 8)

Bernard G. Fournier

*Clerk of the Committee*

COMITÉ PERMANENT DE LA CONSOMMATION  
ET DES CORPORATIONS ET DE  
L'ADMINISTRATION GOUVERNEMENTALE

*Président:* Garth Turner

*Vice-président:* Jean-Marc Robitaille

Membres

Don Boudria  
Bill Casey  
Gilbert Chartrand  
John E. Cole  
Louise Feltham  
Gabriel Fontaine  
Gabriel Larrivée  
Ron MacDonald  
Russell MacLellan  
John Rodriguez  
Roger Simmons  
Len Taylor—(14)

(Quorum 8)

*Le greffier du Comité*

Bernard G. Fournier



## MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, JUNE 12, 1990

(89)

[Text]

The Standing Committee on Consumer and Corporate Affairs and Government Operations met at 3:37 o'clock p.m. this day, in Room 269 West Block, the Chairman, Garth Turner, presiding.

*Members of the Committee present:* Don Boudria, John E. Cole, Louise Feltham, Gabriel Fontaine, Russell MacLellan, Jean-Marc Robitaille, John Rodriguez, Len Taylor and Garth Turner.

*Acting Member present:* Jean-Luc Joncas for Gabriel Larrivée.

*In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament:* Peter Berg and Margaret Smith, Research Officers.

*Appearing:* The Honourable Pierre Blais, Minister of Consumer and Corporate Affairs. The Honourable Michael Wilson, Minister of Finance.

The Committee resumed its inquiry into the effect of the goods and services tax on prices and the role of the Consumer Information Office. (See *Minutes of Proceedings, Monday, May 7, 1990, Issue No. 56*).

The Honourable Pierre Blais made an opening statement and answered questions.

At 4:53 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 5:02 o'clock p.m., the sitting resumed.

The Honourable Michael Wilson made an opening statement and answered questions.

At 6:03 o'clock p.m., the Committee adjourned until tomorrow afternoon at 3:30 o'clock p.m.

Bernard G. Fournier

Clerk of the Committee

## PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 12 JUIN 1990

(89)

[Traduction]

Le Comité permanent de la consommation et des corporations et de l'administration gouvernementale se réunit aujourd'hui à 15 h 37, dans la pièce 269 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de Garth Turner (*président*).

*Membres du Comité présents:* Don Boudria, John E. Cole, Louise Feltham, Gabriel Fontaine, Russell MacLellan, Jean-Marc Robitaille, John Rodriguez, Len Taylor, Garth Turner.

*Membre suppléant présent:* Jean-Luc Joncas remplace Gabriel Larrivée.

*Aussi présents:* Du service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg et Margaret Smith, attachés de recherche.

*Comparaissent:* L'honorable Pierre Blais, ministre des Consommateurs et des Sociétés; l'honorable Michael Wilson, ministre des Finances.

Le Comité continue d'examiner l'incidence de la taxe sur les produits et services (TPS) sur les prix ainsi que le rôle du Bureau d'information des consommateurs (voir les *Procès-verbaux et témoignages du lundi 7 mai 1990, fascicule n° 56*).

L'honorable Pierre Blais fait un exposé et répond aux questions.

À 16 h 53, la séance est suspendue.

À 17 h 02, la séance reprend.

L'honorable Michael Wilson fait un exposé et répond aux questions.

À 18 h 03, le Comité s'ajourne jusqu'à demain, à 15 h 30.

Le greffier du Comité

Bernard G. Fournier

[Text]

## EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

Tuesday, June 12, 1990

• 1537

**The Chairman:** Ladies and gentlemen, let us begin our meeting. We have a short period of time this afternoon to get through a lot of business.

First, for the information of members of the committee, owing to a very tremendous effort by the research staff, we will have copies of the draft report of this committee in both official languages in your offices by noon tomorrow. The information we are going to hear this afternoon we hope to have incorporated and translated and part of that report for you by noon tomorrow so we can begin our deliberations on the report later tomorrow afternoon. So I would ask all the members, if you could find the time tomorrow, to try to get through the report before we start our meeting.

**Mr. Boudria (Glengarry—Prescott—Russell):** May I speak very briefly to that point, Mr. Chairman, since I do not want to delay the minister.

If we get it only tomorrow, it is not going to leave much opportunity for us to go through it prior to the meeting. I just bring that concern. If it were going to be with us early tomorrow morning, we could have some time. But if we get it at 3 p.m., we would be hard pressed to have an intelligent conversation by 3.30 p.m.

**The Chairman:** We have caucuses tomorrow morning. It should be in your office by noon when you finish caucus. I think you will have sufficient time to get through it.

In your office by noon, Mr. Rodriguez. As I was saying before you came in, we hope to incorporate the testimony of today into it overnight.

We will get to you in a minute, Mr. Rodriguez.

Mr. Blais, welcome to the . . .

You can ignore him right now, Minister.

Welcome to the committee, sir.

This is our final meeting in consideration of the effect on consumers of the GST and the appropriateness of the government's response, part of which you revealed this morning, so we would be pleased to hear your statement at this time, after which I am sure we will have a couple of questions.

**Hon. Pierre Blais (Minister of Consumer and Corporate Affairs and Minister of State (Agriculture)):** Thank you.

Monsieur le président, membres du Comité, je vous remercie de me donner l'occasion de comparaître aujourd'hui devant vous. J'aimerais d'abord formuler quelques brèves observations, après quoi je répondrai volontiers à vos questions.

[Translation]

## TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

Le mardi 12 juin 1990

**Le président:** Mesdames et messieurs, nous pouvons commencer. Nous avons beaucoup de travail à faire cet après-midi, mais ne disposons que de peu de temps.

Tout d'abord, pour la gouverne des membres du comité, je peux vous dire que grâce à des efforts extraordinaires déployés par le personnel de recherche, nous ferons parvenir à vos bureaux d'ici demain midi des exemplaires de l'ébauche de rapport du comité dans les deux langues officielles. Nous espérons inclure les renseignements que nous obtiendrons cet après-midi dans ce document et faire traduire ces rajouts d'ici demain midi, de sorte que nous puissions commencer notre étude du rapport au plus tard demain après-midi. Ainsi je demanderais à tous les députés, s'ils ont le temps demain, d'essayer de lire le rapport avant le début de la réunion.

**M. Boudria (Glengarry—Prescott—Russell):** Puis-je dire quelques mots à cet égard, monsieur le président? parce que je ne veux tout de même pas retarder le ministre.

Si nous ne recevons le rapport que demain, nous n'aurons pas beaucoup le temps de le lire avant la réunion. Je voulais simplement vous signaler le problème. Si nous pouvions l'obtenir tôt demain matin, nous aurions le temps. Mais si nous l'obtenons à 15 heures, nous aurons de la peine à en discuter de façon logique et éclairée à 15h30.

**Le président:** Nous avons tous des caucus demain matin. Vous devriez avoir reçu ce document à votre bureau avant midi. Au sortir du caucus, donc, je crois que ça vous donnera suffisamment de temps pour le lire.

Monsieur Rodriguez, vous le recevrez à votre bureau demain avant midi. Comme je disais avant que n'arriviez, nous espérons inclure les témoignages d'aujourd'hui dans ce document ce soir.

Vous aurez la parole dans une minute, monsieur Rodriguez.

Monsieur Blais, bienvenue à . . .

Ne faites pas attention, monsieur le ministre.

Bienvenue au comité, monsieur le ministre.

C'est notre dernière réunion sur l'étude de l'incidence sur les consommateurs de la TPS et de l'opportunité de la réponse du gouvernement, dont vous avez dévoilé un aspect ce matin. Je vous invite donc à présenter votre déclaration, après quoi nous passerons à la période de questions.

**L'honorable Pierre Blais (ministre des Consommateurs et des Sociétés et ministre d'État à l'Agriculture):** Merci.

Mr. Chairman, members of the committee, I would like to thank you for giving me the opportunity to appear before you today. I will begin with some brief opening remarks, following which I will be pleased to answer questions from honourable members.

[Texte]

[Traduction]

• 1540

Comme vous le savez, il est à craindre que certains invoquent la mise en oeuvre de la TPS pour justifier des hausses de prix qui sont en réalité attribuables à d'autres facteurs. De fait, certains prix devraient baisser à la suite du remplacement de l'actuelle taxe fédérale par la TPS. Toutefois, le public reste sceptique.

J'ai eu le plaisir d'annoncer plus tôt aujourd'hui la création d'un organisme indépendant, qui avait déjà été annoncé dans les documents techniques au mois d'août 1989. Au printemps, j'avais mentionné ici même, devant votre Comité, que nous nous apprêtons à en faire l'annonce. Le Bureau d'information des consommateurs concernant la TPS sera chargé de protéger les intérêts des consommateurs au moment du rajustement des prix des produits et services durant la période de transition entre la taxe actuelle de vente fédérale et la TPS.

Permettez-moi maintenant de préciser davantage le mandat que le gouvernement a confié au Bureau. Avant la mise en oeuvre de cette taxe, le Bureau renseignera les consommateurs sur les hausses et les baisses de prix prévues pour les principaux produits et services.

With the implementation of the GST on January 1, 1991, the Consumer Information Office for the GST will watch prices to encourage businesses to pass on to consumers savings from the elimination of the federal sales tax. Through public information programs and market forces, the office will ensure that price increases attributed to the GST are fair and reasonable.

Finally, the office will receive and investigate consumer complaints.

To fulfil its responsibilities, the government ask the office to assess the implications of the GST on consumer prices. To do this, the office will undertake independent research and review consumer complaints. We also ask the office to alert the public to any irregular pricing practices. The office's authority to undertake research and to publish its findings should be a very effective means to promote consumers' interests in the transition to the GST.

Les entreprises seront vraisemblablement moins portées à se livrer à des pratiques de fixation des prix qui soient injustes en sachant que le Bureau exerce une surveillance.

Lorsque les entreprises s'adonneront à des pratiques illégales, telles la fixation artificielle des prix et la publicité trompeuse, l'autorité de la loi fera son oeuvre. Le directeur des enquêtes et de la recherche, que vous connaissez et qui a déjà comparu devant vous, s'engage, en vertu de la Loi sur la concurrence, à examiner en priorité toute allégation relative à de telles infractions.

Je tiens à souligner, monsieur le président, que le Bureau qui vient d'être créé est un organisme indépendant, distinct du ministère des Consommateurs et des Sociétés et de tous les autres ministères. Il exercera ses activités sans lien

As you know, there is concern that the introduction of the GST will be used by some as an excuse for price increases that are attributable to other factors. In fact, some prices ought to decline as a result of the replacement of the existing FST by the GST. However, the public is sceptical.

I was pleased to announce earlier today the establishment of an independent organization, as discussed in the technical documents produced in August of 1989. In the spring, in an appearance before your committee, in fact, I mentioned that we were preparing to announce its establishment. The GST consumer information office has been created to protect consumers' interests during price adjustments of goods and services in the transition from the existing FST to the proposed GST.

I would now like to elaborate upon the mandate which the government has given to this office. In advance of the implementation of the GST, the office will inform consumers of the expected price increases and decreases for key goods and services.

Au moment de l'entrée en vigueur de la TPS, le 1<sup>er</sup> janvier 1991, le Bureau surveillera les prix afin d'encourager les entreprises à faire profiter les consommateurs des économies attribuables à l'élimination de la TVF. Grâce au programme d'information publique et aux forces du marché, il verra à ce que les hausses de prix découlant de la TPS soient justes et raisonnables.

Et enfin, le Bureau recevra les plaintes des consommateurs et mènera les enquêtes pertinentes.

Afin qu'il puisse s'acquitter de ses responsabilités, le gouvernement a chargé le Bureau d'évaluer l'incidence de la taxe sur les prix à la consommation en effectuant des recherches indépendantes et en étudiant les plaintes des consommateurs. Nous lui demanderons également de prévenir le public de toute pratique anormale de fixation des prix. Le pouvoir d'entreprendre des recherches et de publier ces constatations dont le Bureau est investi devrait constituer un moyen efficace de promouvoir les intérêts des consommateurs pendant la période de transition suivant l'entrée en vigueur de la TPS.

Businesses are less likely to engage in pricing practices that are unfair to consumers, knowing that the office is watching prices.

Where businesses do engage in illegal practices, such as price fixing or misleading advertising, the full force of the law will be felt. The director of investigations and research under the Competition Act is committed to examining any allegations of such offences on a priority basis.

I want to stress that the office has been established as an independent body—separate from the Department of Consumer and Corporate Affairs and all other departments—and that it will operate at arm's length from myself and my



[Text]

de dépendance avec moi ou mes collègues. Le Bureau sera dirigé par un président, deux vice-présidents, un directeur administratif ainsi qu'au plus 10 autres membres qui représentent les intérêts des consommateurs, du milieu des affaires et du monde du travail. Ces 10 personnes seront choisies dans les semaines qui viennent après consultation avec les gens que nous venons de nommer.

Je suis convaincu qu'une équipe très compétente a été nommée pour diriger ce Bureau. Je suis heureux que M. Nickolas Murray ait accepté de présider ce Bureau, que M<sup>me</sup> Louise Fecteau et M. Brian Felesky en soient les vice-présidents et que M. John Hoyles occupe le poste de directeur administratif. À titre de président de l'Association des consommateurs du Canada, M. Murray a démontré à maintes reprises son engagement soutenu à servir les consommateurs.

Au cours de l'été, le gouvernement nommera les 10 autres membres pour aider ces quatre personnes à réaliser leur mandat qui est, je le répète, de protéger les intérêts des consommateurs canadiens.

The office will be supported by a core staff of 20 public servants. During the next few months the office will begin to research the information it needs to answer consumers' questions, and the office will also consult with consumer groups and private sector interests to promote understanding of its mandate and to seek their co-operation.

Come September, the office will be officially opened for business. It will then be ready to answer consumers' questions on the price implications of the GST through the use of toll-free telephone lines, brochures, press releases, and reports. The office will make regular reports on its activities to Parliament. The office will wind up its activities at the end of 1991, by which time the economy should have adjusted to the implementation of the GST.

• 1545

You have given this office a large mandate and it will need the help of business and consumer groups. So I am pleased that many of those groups that appeared before your committee, have expressed support for the concept of a Consumer Information Office. I hope the office and consumers can count on their support.

Partnership between government and the private sector and between consumers and business is more important than ever in order for the marketplace to operate efficiently and fairly.

Bref, je crois que les consommateurs ont besoin d'information au sujet des répercussions de la TPS sur les prix. La création du Bureau d'information des consommateurs concernant la TPS et la nomination de M. Murray au poste de président répondent à ce besoin. Je suis certain que le Bureau facilitera, autant que faire se peut, l'adaptation ordonnée du marché à la TPS. La création du Bureau fait également état de l'engagement général du gouvernement à mettre en oeuvre la réforme de la taxe de vente d'une façon juste et équitable.

I am now ready to answer questions, Mr. Chairman.

[Translation]

colleagues. The office will be headed up by a chairperson, two vice-chairpersons and an executive director, and up to 10 other members who will represent consumer, business and labour interests. These 10 people will be selected in the weeks to come following consultations with those who have just been appointed.

I am confident that a very competent team has been appointed to head up this office. I am pleased that Mr. Nicholas Murray has agreed to chair the office and that Mrs. Louise Fecteau and Mr. Brian Felesky are the vice-chairpersons, and that Mr. John Hoyles is the executive director. Mr. Murray, as president of the Consumers' Association of Canada, has repeatedly demonstrated his ongoing commitment to serving consumers.

Over the summer, the government will appoint up to 10 other members to assist these four individuals in fulfilling their mandate, which is, I repeat, to protect the interests of Canadian consumers.

Le Bureau sera épaulé par une équipe de quelque 20 fonctionnaires. Au cours des prochains mois, le Bureau commencera à faire des recherches pour recueillir l'information dont il aura besoin pour répondre aux questions des consommateurs. Il consultera aussi les groupes de consommateurs et les porte-parole du secteur privé pour bien leur faire comprendre son mandat et obtenir leur collaboration.

Dès septembre, le Bureau ouvrira officiellement ses portes et verra alors à répondre aux questions des consommateurs quant aux répercussions de la TPS sur les prix, et ce, au moyen d'une ligne téléphonique Zénith, de brochures, de communiqués, etc. Le Bureau rendra régulièrement compte de ses activités au Parlement. Le Bureau mettra fin à ses activités à la fin de 1991, moment auquel l'économie devrait s'être adaptée à la mise en oeuvre de la TPS.

Nous avons donné à ce bureau un important mandat pour lequel il aura besoin de l'aide des entreprises et des groupes de consommateurs. Je suis heureux que nombre de ces groupes qui se sont présentés ici aient appuyé l'initiative de mise sur pied d'un bureau d'information des consommateurs. J'espère que le bureau et les consommateurs pourront compter sur leur appui.

Le partenariat entre le gouvernement et le secteur privé et entre les consommateurs et les entreprises est plus important que jamais afin d'assurer que notre marché dynamique fonctionne de façon efficace et juste.

In summary, I do believe that consumers need information about the price implications of the GST. The establishment of the GST Consumer Information Office and the appointment of Nicholas Murray as chairperson demonstrate that belief. I am confident that the office will assist in ensuring an orderly market adjustment to the GST. The establishment of the office also reflects the government's overall commitment to implement sales tax reform in a fair and equitable fashion.

Je suis maintenant prêt à répondre aux questions des députés, monsieur le président.

[Texte]

**The Chairman:** Thank you very much, Mr. Minister. I have a couple of questions, but we will let those wait.

**Mr. Boudria:** We are talking about a watchdog agency, but it looks more like a lapdog agency.

En français, ce ne serait pas un chien de garde, mais un chien de poche.

The agency will have 20 people to look after the interests of 20 million Canadian consumers and of 1.6 million businesses. I wonder how that will work and what kind of information will be provided.

Let me give a quote. One witness who appeared before this committee said about the monitoring agency or Consumer Information Office:

**Mr. Blais:** Who said that?

**Mr. Boudria:** Let me quote the statement to you:

The monitoring agency is supposed to comment on broad categories of products rather than on particular brands, or particular chains, or particular stores. First, its information is retrospective. By the time the information has been gathered, the problem may have disappeared.

A prominent witness said that before our committee and I want to ask the minister, given that you have only 20 people, whether the information will be retrospective. It will be given to you at a future time, and by the time it is received there is little if anything you can do to correct a problem the minister feels that—

**Mr. Blais:** Who said that?

**Mr. Boudria:** I am glad you asked. It was Mr. Nicholas Murray; you may know of him.

**Mr. Blais:** Yes.

**Mr. Boudria:** He will be running your agency.

**Mr. Blais:** Yes, and he was in favour of this agency and of the creation of this body. He was fully aware of the situation.

Il était très heureux de prendre la direction de cet organisme. Aujourd'hui, il y a peut-être plusieurs centaines de produits nouveaux qui ont été mis sur le marché depuis 8 heures ce matin. Le gouvernement n'a pas envoyé une centaine de policiers vérifier si on avait mis un bon prix sur l'étiquette. C'est une chose qui se fait quotidiennement. Il ne faut pas penser que les 1.6 million d'entreprises canadiennes vont toutes vouloir augmenter leurs prix et que tous les consommateurs seront béats et perdront toute intelligence et toute capacité de faire un choix.

Nous souhaitons que cet organisme s'assure qu'il n'y ait pas d'exagération. Pour s'assurer que personne n'essaie d'abuser de la situation, à un moment spécial, il faut s'assurer que les informations soient transmises au consommateur. Ce n'est pas très facile à faire, mais il est facile d'imaginer que tous vont vouloir collaborer parce qu'ils vont souhaiter avoir leur place sur le marché.

[Traduction]

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur le ministre. Moi-même, j'ai quelques questions à vous poser, mais je vais d'abord donner la parole aux autres.

**M. Boudria:** Vous parlez d'un organisme qui doit jouer un rôle de surveillance—être chien de garde, si l'on peut dire—mais on dirait que vous parlez plutôt d'un chien de salon.

We are not talking about a watchdog, but a lapdog.

L'agence en question aura exactement 20 employés pour protéger les intérêts de 20 millions de consommateurs canadiens et de 1.6 million d'entreprises. Je me demande comment elle y arrivera et quel genre d'information sera mise à leur disposition.

Permettez-moi de vous citer quelque chose. En parlant de cette agence de surveillance ou du Bureau d'information des consommateurs, un témoin en particulier a dit ceci:

**M. Blais:** De qui s'agit-il?

**M. Boudria:** Permettez-moi de vous citer d'abord ses propos:

«On prévoit que les études de cet organisme de surveillance porteront sur des catégories de produits, plutôt que sur des marques particulières ou sur les produits de chaînes de magasins ou de magasins particuliers. D'abord, cette information sera rétrospective; ainsi au moment où l'information sera disponible, le problème n'existera peut-être plus.

Voilà donc les remarques d'un témoin important devant le comité, et j'aimerais savoir du ministre, étant donné que ce bureau n'aura que 20 employés, si l'information qu'il publiera sera effectivement rétrospective. Est-ce donc vrai qu'on va la recevoir par la suite seulement, et qu'à ce moment-là, vous ne pourrez peut-être rien faire pour rectifier la situation si vous estimez...

**M. Blais:** Qui est ce témoin?

**M. Boudria:** Je suis content que vous me posiez cette question. Eh bien, c'était M. Nicholas Murray; vous avez sans doute entendu parler de lui.

**M. Blais:** Oui.

**M. Boudria:** C'est lui qui va diriger cette agence.

**M. Blais:** En effet; et il a toujours appuyé la création de cet organisme. Il était tout à fait au courant de la situation.

He was very pleased to be offered the chance to run this agency. But the fact is that several hundred new products may have been put on the market just since 8 a.m. this morning. The government certainly did not send out a team of 100 policemen to make sure they put the right price on the tag. That is something that happens every day. You must not think that the 1.6 million Canadian businesses we referred to are all going to want to raise their prices, and that Canadian consumers are going to just go along with it, and suddenly become incapable of making an intelligent choice.

It is our hope that this organization will ensure that no abuses occur. But in order to prevent such abuse from occurring in this special transition period, we must ensure that the consumer has adequate information. Now, that is not necessarily easy to do, but one can easily imagine that everyone will want to co-operate if they want to maintain their market share.



[Text]

Déjà, des entreprises ont manifesté de façon claire qu'elles souhaitent transmettre le bénéfice directement au consommateur, notamment l'Association des manufacturiers canadiens et le secteur des automobiles; deux représentants des grandes entreprises ont déjà manifesté clairement qu'ils transmettraient au consommateur le bénéfice du remplacement de la taxe de 13.5 p. 100. C'est 7 p. 100. Il faut se fier à la bonne foi des entreprises.

• 1550

**M. Boudria:** Ce matin, à sa conférence de presse, le ministre disait qu'il savait exactement combien il y a de taxe sur les produits manufacturés. Il a fait cette déclaration—là ce matin, et les journalistes l'ont tous entendue. Il a dit:

I know exactly how much MST is in a product right now: 13.5%, and that is it

and so on.

Comment peut-il faire une déclaration semblable?

**M. Blais:** Citez-moi comme il le faut, et je vais vous répondre.

**M. Boudria:** Premièrement, la taxe du manufacturier. . .

**M. Blais:** Je veux entendre la citation exacte.

**M. Boudria:** Les gens la reproduiront dans les médias demain matin. Le ministre nous disait. . .

**M. Blais:** Non, non, non, je n'irai pas lire cela dans les médias! C'est vous qui me citez. Monsieur le président, si on me cite, qu'on me cite exactement.

**M. Boudria:** Le ministre disait ce matin qu'il savait combien il y avait de taxe sur les produits manufacturés. Tous les témoins qui ont comparu devant nous soutiennent le contraire. Premièrement, le taux de la taxe sur les produits manufacturés n'est pas nécessairement de 13.5 p. 100. Il est en moyenne d'un peu plus de 8 p. 100, comme on le sait. Il y a des systèmes de rabais dans le cas de certaines manufactures. Il y a, bien sûr, exemption de taxe dans le cas des machines pour faire la manufacture directe. Mais dans le cas des camions de livraison, par exemple, il n'y a pas d'exemption de la vieille taxe.

Comment ces 20 personnes vont-elles pouvoir déterminer cette chose alors que des grandes entreprises manufacturières qui ont comparu ici même, à ce Comité, nous ont dit qu'il était impossible, ou du moins difficile, de déterminer cela?

**M. Blais:** Je comprends la question. C'est d'ailleurs pourquoi j'ai dit qu'il serait probablement difficile d'identifier, dans le cas d'un grille-pain individuel, la part exacte de taxe payée et la réduction que cela va représenter. Il ne sera évidemment pas facile de déterminer si cela représente 1.25\$ ou 97 cents. C'est ce que j'ai dit ce matin. J'ai dit que, dans certains secteurs de produits manufacturés, il était beaucoup plus facile de l'identifier; je pensais aux secteurs comme ceux des gros appareils et des automobiles. C'est justement la raison pour laquelle on va avoir une équipe de recherche qui va identifier les secteurs où cela sera plus facile à faire. Je n'ai jamais dit que ce serait facile à identifier; j'ai dit qu'il était possible de le faire.

Il est bien évident que si on dit que les 1.6 millions d'entreprises n'ont pas l'intention de transmettre le bénéfice de l'abolition de la taxe. . . J'ai dit que le marché sera le meilleur juge et qu'il faudra s'assurer que les gens soient informés. Il est possible qu'il ne soit pas nécessaire de faire de la recherche sur chacun des produits dans chacun des secteurs.

[Translation]

A number of Canadian businesses have already made it clear that they hope to pass on the savings directly to the consumer—I refer to the Canadian Manufacturing Association and the automobile sector; two representatives of large Canadian corporations have already clearly stated that they intend to pass on to the consumer the savings that flow from replacing the 13.5% tax with a 7%. I think we have to trust in the good faith of Canadian businesses.

**Mr. Boudria:** This morning, at his press conference, the minister said that he knew exactly how much tax there was on manufactured goods. He made that statement this morning, and all the journalists heard him. He said:

Je sais exactement quelle est la TVF prélevée pour les produits. C'est 13.5 p. 100 et c'est tout.

Et ainsi de suite.

How can he make such a statement?

**Mr. Blais:** If you quote me correctly, I will answer you.

**Mr. Boudria:** First of all, the manufacturers' tax. . .

**Mr. Blais:** I want to hear the exact quote.

**Mr. Boudria:** You will find it in the papers tomorrow. The minister said. . .

**Mr. Blais:** No, I will not read it in the papers! You are quoting me. Mr. Chairman, if I am quoted, I want to be quoted correctly.

**Mr. Boudria:** The minister said this morning that he knew how much tax there was on manufactured goods. All the witnesses that appeared before you say the opposite. First of all, the manufactured goods tax is not necessarily 13.5%. It is on average a bit over 8%, as we all know. There are rebate systems for some products. Of course, there are tax exemptions for the machinery used for direct manufacturing. But for delivery trucks, for example, there is no exemption to the old tax.

How will these 20 people be able to determine the whole thing when major manufacturers who appeared before us, before this committee, have told us it was impossible or at least difficult to determine the tax?

**Mr. Blais:** I understand the question. That is why I said that it would probably be difficult to identify, for a toaster for example, how much tax was paid and what the reduction will be. It will be difficult to determine if it is \$1.25 or 97¢. That is what I said this morning. I said that, for certain manufactured goods, it would be easier to identify. I was thinking of major electrical appliances and cars. That is the reason why we will have a research team that will identify the sectors where this task will be easier. I never said that it would be easy to identify the tax. I said it was possible to do it.

It is obvious that if we say that 1.6 million businesses do not intend to pass on the savings brought about by the cancellation of the tax. . . I said that the market would be the best judge and that we should make sure that people are informed. It is possible that it would not be necessary to do research for each product in each sector.



[Texte]

**Mr. Rodriguez (Nickel Belt):** I am going to reserve the right to shorten the minister's answers, and I will do that by encouraging him with short questions.

I am interested in this business of monitoring a sector. I want you to explain specifically to me how this thing works—monitoring a sector. Pick a sector and go through it with me.

**Mr. Blais:** A sector of automobiles, a sector of appliances—

**Mr. Rodriguez:** No, no, the appliances—let us deal with appliances. So what do you do?

**Mr. Blais:** You will get the information from the market, from the companies, from the big players in that business.

**Mr. Rodriguez:** As an aggregate, or on individual brands?

**Mr. Blais:** It is aggregate, an aggregate of different—

**Mr. Rodriguez:** Go on. So when they do that, what happens?

**Mr. Blais:** I cannot tell you the answer before the research is done.

**Mr. Rodriguez:** All right—

**Mr. Blais:** So what we have to do, and it is what the office is going to do, is gather the information, the data—what is paid now, what is paid—

**Mr. Rodriguez:** All right, I get the picture.

**Mr. Blais:** —now...let us say 8%, 9%, and 12% on those things; what it is going to be after.

**Mr. Rodriguez:** And if you find a net benefit is not being passed on to consumers, what do you do?

**Mr. Blais:** If there is a visible benefit, or diminution of the input cost—

**Mr. Rodriguez:** Well, what is an invisible benefit?

**Mr. Blais:** You know what I mean. If you can see there is a difference, the input costs for the company are there—

**Mr. Rodriguez:** But you are not doing companies.

**Mr. Blais:** For one appliance, it is \$100—

**Mr. Rodriguez:** But you are not doing companies, you are doing a sector, and it is an aggregate. So within that sector, how...?

• 1555

I have a difficulty, Mr. Chairman. Let me explain the difficulty. If you are doing a sector and it is an aggregate, you are not looking at specific companies and specific products within the sector. So you may very well have one manufacturer who is passing on whatever savings there are on to the consumer. How are you going to do that? Are you going to publicize that the sector of frying pans or toasters is not passing on a benefit? In my view, you are discriminating against a manufacturer who may very well be doing this. He may be passing on and he is getting tainted with the same brush for the sector. Do you understand where I am coming from?

[Traduction]

**M. Rodriguez (Nickel Belt):** Je me réserve le droit de demander au ministre d'abréger ses réponses. Pour l'y encourager, je poserai de courtes questions.

Je m'intéresse à vos commentaires sur la surveillance d'un secteur. Je voudrais que vous expliquiez précisément comment cela fonctionnera—la surveillance d'un secteur. Prenez un secteur au hasard, et expliquez-moi comment cela fonctionnera.

**M. Blais:** Le secteur des automobiles, le secteur des appareils électroménagers...

**M. Rodriguez:** Non, non—choisissons par exemple les appareils électroménagers. Que faites-vous?

**M. Blais:** J'obtiens des renseignements du marché, des entreprises, des principaux intervenants dans le secteur.

**M. Rodriguez:** Dans son ensemble, ou selon les marques de fabrique?

**M. Blais:** Dans son ensemble, dans un ensemble de différents...

**M. Rodriguez:** Poursuivez. Une fois que cela est fait, que se produit-il?

**M. Blais:** Je ne peux pas vous donner la réponse avant qu'on ait fait ces travaux de recherche.

**M. Rodriguez:** C'est bien...

**M. Blais:** Alors ce que nous faisons, et ce que le Bureau fera, c'est d'obtenir les renseignements, les données, sur le montant payé actuellement, sur le montant payé...

**M. Rodriguez:** C'est bien, je comprends.

**M. Blais:** ...aujourd'hui...disons 8 p. 100, 9 p. 100, et 12 p. 100. C'est ce qu'on cherchera à obtenir.

**M. Rodriguez:** Que se passe-t-il si vous découvrez que l'avantage net n'est pas transmis au consommateur?

**M. Blais:** S'il y a un avantage visible, ou une diminution du coût des intrants...

**M. Rodriguez:** Mais qu'est-ce qu'un avantage invisible?

**M. Blais:** Vous savez ce que je veux dire. Je peux voir qu'il y a une différence, le coût des intrants pour l'entreprise existe noir sur blanc...

**M. Rodriguez:** Mais vous n'étudiez pas les entreprises individuellement.

**M. Blais:** Pour un appareil électroménager, ce montant est de 100\$...

**M. Rodriguez:** Mais vous n'étudiez pas les entreprises, vous étudiez simplement le secteur, dans son ensemble. Comment pouvez-vous déterminer, au sein du secteur...?

J'ai un petit problème, monsieur le président. Permettez-moi de vous l'expliquer. Si vous étudiez un secteur, l'ensemble d'un secteur, vous n'étudiez pas les compagnies et les produits qui en font partie. Il se pourrait fort bien qu'il y ait un fabricant qui transmette ces économies au consommateur. Comment allez-vous procéder? Allez-vous annoncer officiellement que le secteur des poêlons électriques ou des grille-pain ne transmet pas les économies au consommateur? À mon avis, tout cela représenterait de la discrimination contre les fabricants qui, eux, le font. Ils transmettent les économies; pourtant, ils sont accusés des mêmes choses que les autres. Comprenez-vous ce que je veux dire?

[Text]

**Mr. Blais:** Yes, but if it is working well by itself, we are not going to intervene.

**Mr. Rodriguez:** No, Mr. Chairman, I want to raise this again and not get confused with a lot of words.

**Mr. Blais:** Do not say no before I give you the answer.

**Mr. Rodriguez:** You are looking at a sector. There is reason to believe that in this particular sector the net benefit is not being passed on to consumers. So this large team will go in and track this thing for the sector, not the specific manufacturer, not a specific make of toaster.

They are going to look at the sector as a whole, then have an investigation and find out that a visible net benefit is in fact not being passed on to consumers. But in this sector you may have one, two, or three manufacturers who are indeed passing on the savings to consumers.

**Mr. Blais:** But look at your question. It is a political question.

**Mr. Rodriguez:** No, it is your statement. You said that you are looking at sectors, not individual manufacturers. You answered that question to a reporter's question this morning in the press conference the same way. First, you mentioned the sector. When he questioned you, you say that you are going to look at the manufacturer. Which is it? Now you are telling me you are looking at the sector.

**Mr. Blais:** Let me tell you, first, that I am not the body, the office.

**Mr. Rodriguez:** We understand that. You have an arm's-length relationship with the chihuahuas.

**Mr. Blais:** The office will establish their own research project and they will look at this themselves. I am not going to do it on their behalf.

J'ai dit ce matin et je répète cet après-midi à mon collègue que je vais laisser le Bureau établir lui-même son plan de recherche. Il a déjà été établi, même par les intervenants devant votre Comité, qu'il serait beaucoup plus facile d'examiner les fluctuations de prix pour déterminer s'il peut y avoir des effets dans chaque secteur. Les gens sont venus dire cela devant votre Comité. Cela ne réduit pas la difficulté de l'exercice, mais cela va leur permettre de le faire. S'il y a des entreprises qui le font. . .

**Mr. Rodriguez:** I am ready for the next question.

**The Chairman:** Your time is up for this round.

**Mr. Rodriguez:** I had a short question.

**The Chairman:** The problem is not with the length of the questions.

**Mr. Rodriguez:** It is the length of the answers.

**The Chairman:** I think we will move on—Mr. Robitaille.

[Translation]

**M. Blais:** Oui, mais si le système fonctionne bien, nous n'interviendrons pas.

**M. Rodriguez:** Non, monsieur le président, je vais poser cette question à nouveau et je ne veux pas qu'on cherche à noyer le poisson.

**M. Blais:** Ne dites pas non avant que je vous réponde.

**M. Rodriguez:** Vous étudiez tel secteur. On a des raisons de croire que dans ce secteur l'avantage net, l'économie nette n'est pas transmise au consommateur. Cette grosse équipe étudiera le problème à l'échelle du secteur, non pas la situation du fabricant particulier, pas la situation en ce qui a trait à une marque particulière de grille-pain.

Ils étudieront le secteur dans son ensemble, puis il y aura enquête, on découvrira qu'il y a un avantage visible net qui n'est pas transmis au consommateur. Il se peut cependant que dans ce secteur il existe un, deux, ou trois fabricants qui de fait transmettent cette économie aux consommateurs.

**M. Blais:** Étudiez votre question. C'est une question politique.

**M. Rodriguez:** Non, c'est ce que vous dites dans votre déclaration. Vous avez dit que vous étudiez les secteurs, non pas les fabricants en particulier. Vous avez répondu à la question d'un journaliste de la même façon ce matin à la conférence de presse. Tout d'abord vous mentionnez le secteur. Lorsqu'il vous a posé des questions, vous avez dit que vous alliez étudier la situation du fabricant. Qu'allez-vous faire? Vous me dites maintenant que vous allez étudier le secteur.

**M. Blais:** Il me faut tout d'abord préciser que ce n'est pas moi qui suis ce bureau.

**M. Rodriguez:** Nous comprenons. Cet organisme de gens sans autorité ni pouvoir est indépendant.

**M. Blais:** Le Bureau mettra sur pied son propre projet de recherche et s'en chargera lui-même. Nous ne le ferons pas en son nom.

I said this morning and I am repeating this afternoon to my colleague that I will let the office set its own research agenda. It has already been pointed out, even by people who appeared before your committee, that it would be much easier to examine the changes in prices to determine if there could be effects in each sector. Some people did say that to your committee. That does not mean that the exercise is any easier, but they will be able to do it. If there are companies that pass on the benefit. . .

**M. Rodriguez:** Je suis prêt à poser une autre question.

**Le président:** Vous n'avez plus le temps.

**M. Rodriguez:** J'avais une petite question.

**Le président:** Ce n'est pas la longueur des questions qui pose des problèmes.

**M. Rodriguez:** C'est plutôt la longueur des réponses.

**Le président:** Je crois que nous passerons au prochain intervenant, M. Robitaille.

[Texte]

**M. Robitaille (Terrebonne):** Monsieur le ministre, on sait que, dans la majorité des cas, cette opération de transition d'un système de taxation à un autre risque de bien se produire. Dans les cas où il y aura de petits problèmes, dans les cas de compagnies qui tenteront de ne pas transmettre les économies au consommateur, quelles mesures le Bureau pourra-t-il prendre?

**M. Blais:** Il y a deux façons de le faire. Ce matin, lorsque la question m'a été posée, j'ai dit qu'on devait d'abord donner au public de l'information sur la façon dont le marché se comporte. C'est ce que le Bureau va faire.

À mon avis, les gens du Bureau vont surtout tenter d'obtenir des engagements à le faire de la part des entreprises et des secteurs. Nous avons déjà obtenu certains engagements. Si jamais les gens ne voulaient pas donner suite à des engagements, ou ne voulaient pas reconnaître qu'ils sont dans un secteur où, selon les chiffres qu'on aura recueillis, on devrait voir une différence et où il n'y en a pas, il y aurait toujours lieu d'informer le public des bons joueurs et des mauvais joueurs. À mon avis, ce serait la meilleure façon d'agir.

C'est peut-être en dernier ressort qu'on doit faire cela, parce qu'il ne s'agit pas de jouer continuellement sur la place publique. Je crois que les gens et les entreprises sont responsables. Le marché est très, très sensible et très compétitif, et ceux qui essayeront d'obtenir un prix plus élevé que les autres seront *out of the market*. C'est le marché qui va régler cela. Si vous vendez vos brosses à dents 10 cents de plus que les autres, vous n'en vendrez pas. C'est celui qui les vend le moins cher qui en vendra. Ils ont des mécanismes qui vont leur permettre de faire cela.

• 1600

**M. Robitaille:** Dans l'éventualité très peu probable où il deviendrait très évident que cette situation-là se produit, le Bureau aurait la possibilité de mettre en marche des campagnes d'information qui pénétreraient au niveau des consommateurs et qui, jusqu'à un certain point, pourraient devenir préjudiciables pour. . .

**M. Blais:** Les mauvais joueurs.

**M. Robitaille:** . . . les mauvais joueurs.

**M. Blais:** Vous avez absolument raison. Permettez-moi de faire une comparaison, monsieur le président.

Actuellement, mon ministère a la responsabilité de s'occuper des jouets dangereux et des produits dangereux. Lorsqu'on identifie un jouet dangereux sur le marché, qu'est-ce qu'on fait? On va voir la compagnie, on discute avec elle et on établit que la compagnie retirera elle-même le jouet dangereux du marché. On annonce cela par un communiqué de presse dans tous les médias du pays. Si la compagnie n'a pas retiré du marché le jouet ou le produit en question, les ventes de ce produit baisseront immédiatement.

Avant de passer à cette étape-là, il doit y avoir une discussion entre le Bureau et la compagnie, selon les lignes directrices que le Bureau se donnera, parce que le Bureau sera indépendant de moi. Je vais le laisser agir dans l'intérêt des consommateurs. C'est lui qui déterminera cela.

[Traduction]

**Mr. Robitaille (Terrebonne):** Mr. Minister, we know that in most cases, this transition from one taxation system to the other will probably go smoothly. In some cases there will be small problems, for companies who do not want to pass the savings on to consumers. What will the office then do?

**Mr. Blais:** There are two ways to go about it. This morning, when the question was asked, I said that we should first inform the public about the way the market is behaving. That is what the office will do.

I believe that the members of the office will try to get commitments from businesses and sectors. We have already received some commitments. If people do not want to follow up on those commitments, or do not want to admit that they are in a sector where according to the numbers we have there should be a difference and there is none, it would still be a good idea to tell the public who are the good guys and who are not. I believe that would be the best way to go about it.

Maybe as a last resort we will have to act that way, because you know we cannot always go back to the public. I think that people in businesses are responsible. The market is very sensitive and very competitive, and those who try to get a higher price than others will be out of the market. The market will solve the whole problem. If you sell your toothbrushes 10¢ dearer than everyone else, you will not sell them. It is the one who sells cheapest that will sell the most. They have mechanisms that will allow them to do that.

**Mr. Robitaille:** In the very unlikely event that that should occur, and if it were clear that that was occurring, the office would be in a position to launch a consumer information campaign which might, at some point, have a negative impact on. . .

**Mr. Blais:** The bad guys.

**Mr. Robitaille:** . . . yes, the ones not playing by the rules.

**Mr. Blais:** You are absolutely right. Perhaps I could just make a comparison, Mr. Chairman.

At the present time, my department has responsibility for hazardous toys and other products. When we determine that a toy currently available in the marketplace is dangerous, what do we do? Well, we go and see the company and get an undertaking that the company itself will withdraw the product from the market. We then announce that in all the Canadian media through the issuance of a press release. If the company does not move quickly to withdraw the product from the market, sales of that product immediately drop off dramatically.

But before we reach that stage, there must be provision for discussions between the office and the company in question, in accordance with whatever guidelines the office sets, because as you know, it will be completely independent. I intend to allow it to act in the interests of consumers. Consequently, the office will make its own determination in that regard.



[Text]

**M. Robitaille:** Vous dites que le Bureau d'information est indépendant de votre ministère et indépendant de vous. Dans ses opérations, il agira de façon totalement indépendante. À qui le Bureau rendra-t-il compte de ses activités?

**M. Blais:** Il rendra compte directement au public dans ses activités quotidiennes. Il fera de la recherche et en transmettra les résultats directement au public. Cela semblait être la volonté de la plupart des intervenants, particulièrement des organismes de protection du consommateur.

Il rendra compte également au gouverneur en conseil, c'est-à-dire au Conseil des ministres. J'imagine que je vais suivre cela de près. Il me rendra compte régulièrement de l'évolution de la situation. Il est difficile de prévoir à l'avance ce qui va arriver.

**M. Robitaille:** Vous avez suivi de près les travaux du Comité sur l'influence de la TPS sur les prix à la consommation et sur le Bureau. Vous avez annoncé ce matin la création du Bureau. Dans la formulation du mandat du Bureau, vous êtes-vous gardé une marge de manoeuvre suffisante pour être en mesure de tenir compte des recommandations du rapport que fera le Comité d'ici une semaine ou une semaine et demie?

**M. Blais:** C'est une question importante. J'ai rencontré le directeur administratif, avant la réunion. Vous vous rappelez sans doute qu'il y a une séquence. Au mois d'août, on a annoncé dans les documents techniques qu'on créerait un bureau d'information pour les consommateurs. Je n'étais pas le ministre à l'époque, mais vous vous rappelez cette annonce. Plus tôt ce printemps, lorsque je suis venu devant le Comité, les travaux sur la création du Bureau étaient déjà passablement avancés. J'ai eu des discussions et j'en ai parlé ici. J'en ai aussi parlé un peu dans le public. On a fait certaines consultations. Je puis vous dire que je suis très ouvert. J'ai déjà dit aux gens du Bureau que j'ai rencontrés, le directeur administratif, le directeur de la recherche et le secrétaire exécutif, qu'il était absolument nécessaire qu'on tienne compte des recommandations que vous ferez. Vous avez dit qu'un projet de rapport sera prêt demain. Dans les semaines qui viennent, on va en tenir compte. Le Bureau va sûrement tenir compte des recommandations que vous allez faire. Il faudra garder une certaine flexibilité pour le Bureau au cours de l'année et demie pendant laquelle il aura à travailler.

• 1605

**The Chairman:** Several witnesses have appeared before the committee, associations, business people, and they have said to us they intend to maintain the same level of profit in dollar terms after the implementation of the GST, even though the costs of their inventories will be lower because of no FST and even though their costs of operation will be lower because they will not be paying the federal sales tax. They want to maintain the same dollar value, which means percentage profit is going to jump. Do you think that is fair, or would that be an area that is profits and that you see the Consumer Information Office looking into?

[Translation]

**Mr. Robitaille:** You say that the consumer information office will operate at arm's length from your department and yourself—that it will be completely independent. To whom, then, will it report on its activities?

**Mr. Blais:** It will report directly to the public on its daily activities. It will conduct research and convey the results of that research directly to the public. That seemed to be the wish of most of the major players, particularly consumer protection organizations.

It will also report to the Governor in Council—in other words, the Cabinet. I expect to follow its activities closely. And it will be reporting to me regularly as the situation evolves. It is, however, difficult to know in advance exactly what is going to occur.

**Mr. Robitaille:** I imagine you have been closely following the work of this committee on the impact of the GST on consumer prices and on the establishment of an information office. This morning, you announced that such an office would be established. In formulating the office's mandate, did you leave yourself enough leeway to ensure that the committee's recommendations, which will be presented in about a week or so, can be acted on?

**Mr. Blais:** That is an important question you have raised. I met with the administrative director before the meeting. As you probably remember, there was a certain sequence to the events. In August, we announced in the technical documents that a consumer information office would be established. I was not the minister at the time, but I am sure you recall the announcement. Earlier this spring, when I appeared before the committee, the preparatory work was already well underway. I had certain discussions at the time and I talked about that here. I also talked a little bit about it in public. Some consultations did take place, and I can tell you that I have been very open throughout the process. I have already told the office appointees that I have met with, namely the administrative director, the director of research and the executive secretary, that it is essential your recommendations be taken into account. You said a draft report will be ready tomorrow. In the weeks to come, we will certainly be giving it serious consideration. The office will undoubtedly want to take into account whatever recommendations you may make. The office will have to maintain a certain flexibility over the course of the year and a half of its mandate.

**Le président:** Plusieurs témoins qui ont comparu devant le comité, des associations, des gens d'affaires, nous ont dit qu'ils avaient l'intention de maintenir en dollars les mêmes profits après la mise en application de la TPS, même si le coût de leurs stocks sera plus faible parce qu'il n'y aura plus de TFPV, et même si leurs coûts de fonctionnement seront plus faibles parce qu'ils ne paieront plus cette taxe. Ils veulent maintenir la même valeur en dollars, ce qui veut dire que la marge de profit augmentera. Croyez-vous que cela soit juste, et croyez-vous que le Bureau d'information des consommateurs pourrait se pencher sur la question?

[Texte]

**Mr. Blais:** Mr. Chairman, the most important thing is to make sure the consumer gets what he wants at the best price. That is the major point for us. Sometimes the margin of profit for a company is higher in some sectors than in others. It is not always the same. Some sectors are very competitive and some are less competitive and the profit margin is bigger. So it is very difficult to... That is the reason why we try to avoid any situation where a company or a sector tries to get to a larger profit margin than it should just through the implementation of the GST.

I know it is not easy. We all know that. That is the reason why we want to put that body in place.

But I understand your point. It certainly will be monitored by the office.

**Mr. Cole (York—Simcoe):** Mr. Minister, one of the things we have heard pretty regularly in this committee, and it has been alluded to today, is really the consistency factor as we look at it from within the sector and even sector to sector. I would be interested in your comments on what you see as the role of the bureau of the committee prior to this installation, or prior to January 1991. Obviously there is going to have to be a lot of serious research. We have discussed it directly and indirectly and heard lots of comments. In fact, we have got into some discussions with some of the principals who have appeared before us saying they want to keep the dollar value the same. Others say they are looking at the percentage being the same. Someone says, well, there is 13.5%, but it is based three levels away from the manufacturer, and we mark up based on our costs. Others say, well, this time we are not going to mark up based on costs, we want to mark up based on dollars. Where are we going to go on this kind of thing? Are you expecting this group is going to do research into that type of process, so that come 1991 it can apply some of the principles they have learned pre-1991?

**Mr. Blais:** Yes. We certainly do not want them to re-invent the wheel. What we want is to be efficient and gather information, facts, and data on the prices in the system right now.

We are facing some other elements such that it is not very easy to determine right now what is going to happen; for example, if consumers go to the market to buy everything they can during November and December. We do not know yet, but it could happen. We already see in the retail sector some stores trying to utilize "buy now before the GST" and that kind of thing. In some cases it is right. In other cases it is wrong. But we have to monitor that in the same way as in the past we monitored all kinds of advertising, which sometimes is misleading. We already have a competition office looking after that.

If in January there is a big inventory in some sectors, as sometimes happens in the automobile sector, what happens? They tried everything they could. They paid insurance for a year, they dropped the interest rate from 13% to 6.9%—all

[Traduction]

**M. Blais:** Monsieur le président, la principale chose à faire est de s'assurer que le consommateur obtienne ce qu'il veut au meilleur prix possible. C'est ce qui compte pour nous. Parfois la marge de profit d'une entreprise est plus élevée dans certains secteurs que dans d'autres. Ce n'est pas toujours la même marge. Certains secteurs sont très concurrentiels et d'autres le sont moins, et la marge de profit est alors plus élevée. Il est donc très difficile de... C'est la raison pour laquelle nous essayons d'éviter toute situation où une compagnie ou un secteur essaie d'obtenir de plus grands profits qu'elle ne devrait, simplement grâce à l'application de la TPS.

Je sais que ce n'est pas facile. Nous le savons tous. C'est pourquoi nous voulons mettre sur pied ce bureau.

Mais je comprends ce que vous voulez dire. Je suis convaincu que le Bureau se penchera sur la question.

**M. Cole (York—Simcoe):** Monsieur le ministre, notre comité a entendu à plusieurs reprises, d'ailleurs on a en parlé aujourd'hui, qu'il faudrait que l'approche soit uniforme au sein d'un secteur ou même entre les secteurs. J'aimerais savoir quel rôle vous voyez pour le Bureau avant la mise en application ou l'entrée en vigueur de la TPS, en janvier 1991. Évidemment, on devra faire de sérieux travaux de recherche. Nous avons discuté de la question directement et indirectement, et nous avons entendu bien des commentaires. En fait, nous avons discuté de ces questions avec certains des intéressés qui ont comparu devant notre comité et qui ont dit qu'ils voulaient maintenir leurs bénéfices en dollars au même niveau. D'autres disent qu'ils pensent que le pourcentage sera le même. D'autres disent par exemple, il y a un taux de 13,5 p. 100, mais c'est fondé sur un prix éloigné du fabricant de trois étapes, et nous établissons une majoration en fonction de nos coûts. D'autres disent que cette fois-ci ils ne vont pas majorer en fonction des coûts, qu'ils veulent majorer en fonction des dollars. Qu'allez-vous faire? Pensez-vous que ce bureau se penchera sur ce genre de situation, de sorte qu'en 1991, il puisse appliquer certains des principes qu'il aura appris avant 1991?

**M. Blais:** Oui. Nous ne voulons pas qu'il réinvente le bouton à quatre trous. Nous voulons être efficaces et obtenir des renseignements, des faits, des données sur les prix qui existent actuellement au sein du système.

Il y a d'autres éléments; ainsi, il ne sera pas facile de déterminer ce qui se produira. Par exemple, si les consommateurs vont acheter tout ce qu'ils peuvent en novembre et décembre, la situation sera différente. Nous ne savons pas ce qui se passera. C'est possible. Par exemple, dans le secteur du détail, certains magasins essaient d'encourager les gens à acheter avant l'entrée en vigueur de la TPS. Des choses du genre. Dans certains cas ils ont raison, et dans d'autres ils ont tort. Nous devons surveiller ces activités de la même façon que par le passé nous avons surveillé la publicité, qui est parfois trompeuse. Le bureau de la concurrence se penche déjà sur la question.

Ainsi, s'il existe en janvier dans certains secteurs des stocks importants, comme cela se produit par exemple dans le secteur de l'automobile, que se produira-t-il? Par le passé ils ont essayé toutes les tactiques: ils ont payé la prime



[Text]

that stuff. And if the inventory in some sectors is high, they will try to get the prices down. What we need to have is the real data on what is going to happen with the GST. All the other factors that are inputs in the case, we do not know those yet. But they will monitor the situation. I hope they will look at all those elements.

• 1610

**Mr. Cole:** My understanding is that you expect to have 20 civil servants working within this bureau. Are they people who are now involved in consumer and corporate activities, or are they brand-new, off-the-street people who really do not have any experience and the background to get involved in this?

**Mr. Blais:** We are bound by the Public Service Commission to hire those people. Unfortunately, just 20 new public servants. We think it will be okay. There is some flexibility to get more people if more are needed. In the future they will look at this. But we think it is possible to get the work done with 20 people.

**Mr. Cole:** I am wondering if the people being hired are people off the street with no background on it, or are we using people who maybe have been involved in the process? Maybe we are going to take a few from various departments and cut down in other departments and put them in there.

**Mr. Blais:** We tried to get the best people we could through the system. We already have people working from our department who were involved in the consumer business. They have been working on that for some months now. What we have now are four people from outside, from consumer associations, from different parts of Canada. Those are the board of directors. But the people working on a daily basis, we have one person, very competent, formerly with the Public Service in research, who went to the private sector, who was just hired as director of research. We try to get the most competent people we can, but we must go through the system. We do not have any choice. Given that we have only 20, we will try to get the best we can.

**Mr. Boudria:** I am having trouble with the mathematics here.

**Mr. Blais:** I noticed that.

**Mr. Boudria:** Well, wait until we finish to see who has the most trouble.

We have a director of research, an executive director, or something like that, which the minister referred to, a couple of receptionists, a typist, maybe even a chauffeur, as my colleague says. How many investigators will be in that department? You have only 20 to start with. How many investigators will there be?

[Translation]

d'assurance pour un an, ils ont réduit le taux d'intérêt de 13 p. 100 à 6,9 p. 100—toutes sortes de manoeuvres. D'autre part, si les stocks s'accumulent dans certains secteurs, les entreprises essayeront de réduire leur prix. Ce dont nous avons besoin, ce sont les données reflétant effectivement les conséquences de la TPS. Nous ne savons pas encore quels seraient tous les autres facteurs entrant en jeu. Toutefois, la situation sera surveillée et j'espère que l'on tiendra compte de tous les éléments en cause.

**M. Cole:** Donc, vous prévoyez que ce bureau va employer 20 fonctionnaires. S'agit-il de personnes qui travaillent déjà maintenant dans le domaine de la consommation et des sociétés, ou s'agit-il de personnes tout nouvellement engagées, venant de l'extérieur, sans expérience, et ne possédant pas les antécédents requis pour ce genre de travail?

**M. Blais:** Lors de l'engagement de ces personnes, nous devons respecter les règles de la Commission de la fonction publique. Malheureusement, ils ne s'agit que de 20 nouveaux fonctionnaires. Nous pensons que ce serait suffisant. Mais nous avons prévu une certaine souplesse permettant d'augmenter l'effectif si nécessaire. C'est une question que nous examinerons à l'avenir, mais nous pensons que 20 personnes suffiront à la tâche.

**M. Cole:** Je me demande si vous allez engager des personnes venant de l'extérieur, inexpérimentées, ou si vous allez faire appel à des personnes qui ont peut-être déjà participé à un tel processus? Vous pourriez peut-être faire appel à des personnes travaillant dans différents ministères dont les effectifs ont été réduits, et leur donner un emploi à ce bureau.

**M. Blais:** Nous avons essayé d'obtenir les services des meilleurs candidats possible dans le système. Nous avons déjà des employés dans notre ministère qui s'occupent des questions liées au consommateur. Ils s'intéressent à cette question depuis déjà plusieurs mois. Pour le moment, nous avons quatre personnes venant de l'extérieur, des associations de consommateurs, de différentes régions du Canada. Il s'agit du conseil d'administration. En ce qui concerne le fonctionnement quotidien du bureau, nous avons retenu les services d'une personne très compétente, qui a été recherchiste dans la fonction publique avant de passer au secteur privé et qui va occuper le poste de directeur des recherches pour le bureau. Nous nous efforçons d'obtenir le personnel le plus compétent possible, mais nous devons respecter les règles. Nous n'avons pas de choix à ce sujet. Étant donné qu'il s'agit seulement de 20 postes, nous nous efforcerons d'obtenir les meilleurs éléments.

**M. Boudria:** J'ai des difficultés à comprendre l'arithmétique de la situation.

**M. Blais:** Je l'ai déjà remarqué.

**M. Boudria:** Eh bien, attendons la fin et nous verrons qui aura le plus de difficulté.

Le ministre a déjà mentionné le directeur des recherches, un administrateur délégué, ou une fonction similaire, et nous avons également deux personnes à la réception, une autre pour la dactylographie, et peut-être même un chauffeur comme la suggère mon collègue. Combien d'enquêteurs seront affectés à ce bureau? Vous partez avec un effectif de 20 personnes. Combien d'enquêteurs dans ce groupe?



## [Texte]

**Mr. Blais:** I do not know. What we need right now is to gather information and do research. They were appointed this morning. They will meet together. They will look at their guidelines, and they will put in place what they want to do.

Ils vont établir eux-même les paramètres de leur travail. Actuellement, leur travail n'est pas de faire enquête. Enfin, tout dépend de ce que vous entendez par «faire enquête». Actuellement, ils doivent surtout faire du travail de recherche pour informer les consommateurs. Parlez-vous d'enquêtes sur les plaintes? J'ai peut-être mal compris votre question.

**Mr. Boudria:** Mr. Minister, to receive and to look into complaints and so on, you have to investigate those complaints. There are 20 people, maximum. Will there be any more than half a dozen investigators? Yes or no.

• 1615

**Mr. Blais:** I told you I do not know.

**Mr. Boudria:** I think I do.

**Mr. Blais:** It is not my responsibility to identify how many investigators.

**Mr. Boudria:** Mr. Minister, I want to ask you how half a dozen investigators—even if there are more, let us say a grand total of 7, not 6 investigators—can descend upon General Motors to investigate their pricing policies on new cars. Is that not going to scare them out of their wits?

**Mr. Blais:** Je suis un peu surpris. Je pense que vous êtes un de ceux qui ont félicité le directeur du Bureau de la politique de concurrence pour le travail qu'il faisait. Le Bureau de la politique de concurrence, ce n'est pas 50,000 personnes. Ce sont des gens qui font des enquêtes sur les fusions entre les plus grandes compagnies canadiennes, et qui doivent vérifier si on respecte la Loi sur la concurrence.

**Mr. Boudria:** Vous ne répondez pas à ma question.

**Mr. Blais:** Cela n'exige pas nécessairement une batterie de chercheurs. Il s'agit d'avoir des gens qui sont habiles, qui sont en mesure de vérifier et de rassembler les faits. Il y a des centaines de fonctionnaires de différents ministères qui ont ces documents. Ils vont les rassembler et en faire une étude, et informer la population. Il n'est pas nécessaire d'avoir des centaines de...

**Mr. Boudria:** Le ministre ne veut pas répondre à cette question-là. Je vais essayer d'en poser une autre.

The Bureau of Competition Policy is charged with investigating the policy advertising, and I think the minister agreed a few moments ago that there could be some false advertising. There is some already. People are say to buy something before the GST comes in.

In certain cases there are not even articles that will be more expensive under the GST. A fine example of this, of course, is cars, which we all know the price will go down on... certain appliances, large-ticket items and so on.

## [Traduction]

**M. Blais:** Je ne sais pas. Ce que nous devons faire maintenant, c'est réunir des données et faire du travail de recherche. Les personnes qui ont été nommées ce matin vont se rencontrer, examiner leurs lignes directrices et déterminer ce qu'elles veulent faire.

They will determine the parameters for their work. As a matter of fact, their work is not to conduct investigations. Actually, it all depends on the meaning you give to the word "investigation". What they must do is conduct research in order to be able to inform the consumers. What do you have in mind? Investigation of complaints? It may be that I did not fully understand your question.

**M. Boudria:** Monsieur le ministre, pour recevoir et examiner les plaintes il est nécessaire de procéder à une enquête. Vous disposez de 20 personnes, au maximum. Ce groupe comportera-t-il plus d'une demi-douzaine d'enquêteurs? Oui ou non.

**M. Blais:** Je vous ai déjà dit que je ne le sais pas.

**M. Boudria:** Moi, je crois le savoir.

**M. Blais:** Il ne m'appartient pas de compter le nombre d'enquêteurs.

**M. Boudria:** Monsieur le ministre, je voudrais savoir comment une demi-douzaine d'enquêteurs—même s'il y en a plus, disons non pas six mais sept, au grand maximum,—peuvent débarquer chez General Motors pour faire enquête sur leurs politiques d'établissement des prix des nouvelles voitures. Croyez-vous que cela va terrifier cette compagnie?

**Mr. Blais:** I am a little bit surprised. I believe that you are one of those who did congratulate the director of the Bureau of Competition Policy on the quality of his work. You do not have 50,000 people working there. These are people who investigate mergers involving the largest Canadian corporation, and must ensure compliance with legislation relative to competition.

**Mr. Boudria:** You are not answering my question.

**Mr. Blais:** This does not necessarily require a whole battalion of researchers. We simply need people who have the necessary skills to collect and check data. Hundreds of public servants in the various departments do have the relevant documents. These documents will be collected, examined, and Canadians will receive the necessary information. There is no need for hundreds of...

**Mr. Boudria:** Well, the minister does not wish to answer that question. I will try another one.

Le Bureau de la politique de concurrence a la responsabilité des enquêtes sur les pratiques publicitaires et je crois que le ministre a reconnu il y a quelques instants que la publicité trompeuse n'est pas une chose impossible. En fait, on en voit déjà. On encourage la population à faire ses achats avant que la TPS ne devienne une réalité.

Dans certains cas, il ne s'agit même pas d'articles qui deviendront plus coûteux du fait de la TPS. Les automobiles représentent, naturellement, un excellent exemple, car nous savons tous que leur prix va être réduit... il y a aussi les gros appareils électroménagers et ainsi de suite.

[Text]

Will there be staff at the Competition Policy to look particularly after those kinds of complaints?

**M. Blais:** Oui; il me semble l'avoir mentionné ce matin. Au Bureau de la politique de concurrence, on va porter une attention spéciale à cela. J'en ai déjà discuté avec le directeur, M. Wetston. Il est bien évident qu'on risque d'avoir un peu plus de demandes dans ce secteur-là. Au Bureau de la politique de concurrence, on a déjà des gens qui regardent tout cela.

**Mr. Boudria:** The Bureau of Competition Policy looks after false and misleading advertising. Will you commit yourself here and now that this bureau will also be taking care of the false and misleading advertising by the government? Will you give it that mandate?

Right now you have exempted yourself from this law. If you are willing to put it into law, I am quite sure I could convince my colleagues to pass that bill in the House before we adjourn. Are you willing to give this commitment?

**M. Blais:** Vous avez déjà eu la réponse à cette question à plusieurs reprises.

**M. Boudria:** Non, je ne vous ai pas demandé cela. Je vous le demande directement maintenant. Êtes-vous prêt à accorder à votre ministère le mandat d'enquêter sur la propagande fausse du gouvernement, et non seulement des organismes? Vous avez dit que vous étiez prêt à le faire pour les commerces. Êtes-vous prêt à le faire pour vous-même, oui ou non?

**M. Blais:** J'ai dit tout à l'heure que cette question avait déjà été posée à la Chambre à plusieurs reprises. Il a été clairement démontré que les documents qui ont été publiés par le gouvernement depuis quelques mois pour informer les consommateurs sont tout à fait exacts et n'ont pour but que d'informer la population.

**M. Boudria:** Alors, pourquoi n'êtes-vous par prêt à donner...?

**M. Blais:** L'objectif du Bureau que nous mettons en place est d'informer les consommateurs sur des variations de prix qui pourraient survenir. . .

**Mr. Boudria:** This is not the question I asked, Mr. Minister. I asked you why you are not willing to give that power if you are convinced your ad is not false and misleading. Why do you not give the power to the Bureau of Competition Policy to make that determination instead of judging it yourself? Give them the power to investigate it is all I am asking.

**M. Blais:** On a déjà répondu à cette question à plusieurs reprises.

**Mr. Boudria:** You will not do it.

**M. Blais:** Je n'ai pas l'intention de m'embarquer là-dedans.

[Translation]

Est-ce que le personnel du bureau de la politique de concurrence va examiner plus particulièrement ce genre de plaintes?

**Mr. Blais:** Yes; I believe I did mention this, this morning. The Bureau of Competition Policy will look very closely at that sort of situation. I already discussed the matter with the bureau's director, Mr. Wetston. It is quite obvious that we might see something of an increase in this kind of complaint concerning those items. There are already some people at the Bureau of Competition Policy looking at that kind of problem.

**M. Boudria:** Le Bureau de la politique de concurrence s'occupe de publicité trompeuse ou mensongère. Pouvez-vous prendre l'engagement personnel, ici et maintenant, de veiller à ce que ce bureau s'occupe également de la publicité trompeuse et mensongère du gouvernement? Pouvez-vous confier ce mandat au bureau?

Pour le moment, vous vous êtes exemptés des obligations imposées par cette loi. Si vous désirez présenter une mesure législative à cet effet, je suis persuadé que je réussirai à convaincre mes collègues d'adopter un tel projet de loi avant l'ajournement de la Chambre. Pouvez-vous prendre cet engagement?

**Mr. Blais:** That question has already been answered on numerous occasions.

**Mr. Boudria:** No, this is not what I asked before. I am putting the question to you now, directly. Are you prepared to give your department a mandate to investigate false advertising coming not only from organizations but also from the government? You said that you were prepared to do so with respect to businesses. Are you prepared to apply the same rule to your own activities, yes or no?

**Mr. Blais:** I just said that this question has already been raised at the House on several occasions. It has already been shown that the documents published by the government during the last few months in order to inform consumers provide true information and that their only purpose is to inform the population.

**Mr. Boudria:** If that is so, why are you not prepared to give...?

**Mr. Blais:** The objective of the bureau we have just created is to inform consumers regarding changes in prices that might occur. . .

**M. Boudria:** Ce n'est pas ma question, monsieur le Ministre. Je vous ai demandé pourquoi vous ne consentez pas à donner ces pouvoirs si vous êtes convaincus que votre publicité n'est ni mensongère ni trompeuse. Pourquoi ne pas donner au Bureau de la politique de concurrence le pouvoir de formuler ce jugement au lieu de le faire vous-mêmes? Tout ce que je demande, c'est que vous leur donniez l'autorisation de procéder aux enquêtes.

**Mr. Blais:** That question has already been answered on several occasions.

**M. Boudria:** Vous ne voulez donc pas le faire.

**Mr. Blais:** I have no intention to pursue this debate.



[Texte]

**Mrs. Feltham (Wild Rose):** Mr. Blais, I have not seen your presentation this morning and I have a few general questions I am sure will be asked over the week.

On the committee you have a chairman, 2 vice-presidents and 10 other people. Could you tell me what these people will do? Are they a board of directors who will just work full time? Are they giving direction to other people?

**Mr. Blais:** No, they will not work full time. They will work part time... maybe more at the beginning for obvious reasons. What we tried to do is to get people on a regional basis. Someone should provide Mrs. Feltham with the documentation on that.

• 1620

We have four people now. We have a president who was the actual president of the Consumers' Association of Canada. Then we have another person who was a tax lawyer from Alberta, who is vice-president; he was a chairman of a committee of the Canadian Bar Association on the GST. We have a woman from Quebec who has a long background working for The Canadian Manufacturers' Association. We have an executive director who is a lawyer from Ontario.

These people are going to look at how to manage the office and how to go to the public with the information. They will go everywhere in Canada over the next weeks to consult with consumers, with groups, with people in the sector, with manufacturers and so on to identify the best ways to monitor and to better help consumers pass through this process by January 1.

The 10 other people are not yet appointed. We are still in a consultation process wherein I ask those new appointees to give me some examples of some people they want me to appoint to this body. I want guidelines from labour, from business, and from consumers' associations. We will get those people to be the real body to identify the sectors and to work with the guidelines of the body.

**Mrs. Feltham:** You have a committee, and then you will have staff who will actually do the work.

**Mr. Blais:** Yes.

**Mrs. Feltham:** Will the people who are making the policies—your president, vice-presidents and other people—come back with some kind of policy to you, to the House or whatever, once they have determined what will be put into place, so we will have some idea of what to tell the people?

**Mr. Blais:** Yes. We expect that by early September they will have gathered enough information from the different places across the country to put the office in place, to open the office to the public and to make that information available.

[Traduction]

**Mme Feltham (Wild Rose):** Monsieur Blais, je n'étais pas là quand vous avez présenté votre communiqué ce matin et je voudrais vous poser quelques questions d'ordre général qui, j'en suis sûre, vont être soulevées au cours de la semaine.

Vous constituez un comité qui regroupera un président, vice-président et dix autres personnes. Pouvez-vous me dire quelle est la tâche confiée à ces personnes? S'agit-il d'un conseil d'administration qui travaillera à plein temps? Ce groupe devra-t-il diriger les activités d'autres personnes?

**M. Blais:** Non, ils ne travailleront pas à plein temps. Il s'agit d'un travail à temps partiel... qui sera peut-être plus onéreux au début pour des raisons évidentes. Nous nous sommes efforcés d'obtenir une représentation régionale. Je me demande si quelqu'un pourrait donner la documentation pertinente à M<sup>me</sup> Feltham.

Nous avons déjà nommé quatre personnes: Le président, ancien président de l'Association des consommateurs du Canada; un vice-président, avocat fiscaliste de l'Alberta qui a dirigé le Comité sur la TPS organisé par le Barreau canadien; une Québécoise qui a longtemps travaillé pour l'Association des manufacturiers canadiens; un administrateur délégué, avocat à Toronto.

Ces personnes vont maintenant voir comment le bureau sera organisé et comment les renseignements seront communiqués au public. Au cours des prochaines semaines, ils vont se déplacer dans les différentes régions du Canada pour y rencontrer des consommateurs, différents groupes, des personnes travaillant dans les différents secteurs, des fabricants et diverses autres personnes pour définir d'ici le 1<sup>er</sup> Janvier les meilleures méthodes permettant de surveiller la situation et d'aider les consommateurs à franchir cette période de transition.

Il ne nous reste à nommer dix autres personnes et nous avons actuellement un processus de consultation en cours à ce sujet. Je désire en effet que les personnes déjà nommées m'indiquent quelques exemples de personnes qu'elles voudraient voir se joindre à leur groupe. Je désire également obtenir l'opinion de syndicats, d'entreprises et d'associations de consommateurs. Nous voulons que ces personnes soient celles qui repéreront effectivement les secteurs à surveiller et travailleront des lignes de conduite pour l'organisation.

**Mme Feltham:** Vous avez donc un comité et vous aurez aussi le personnel qui effectuera le travail.

**M. Blais:** Oui.

**Mme Feltham:** Est-ce que les personnes qui vont élaborer les politiques—le président, les vice-présidents et les autres—vont vous présenter, ou présenter à la Chambre, leurs politiques une fois qu'ils auront déterminé l'organisation du bureau, et ceci, pour que nous soyons en mesure de renseigner la population?

**M. Blais:** Oui. Nous pensons que d'ici le début septembre ce groupe aura réuni suffisamment de renseignements dans des différentes régions du pays pour organiser le bureau, le rendre accessible au public et communiquer ces renseignements.



[Text]

They already have the guidelines of what they have to do before the GST is implemented. After the office is opened, from September to December, and after January 1, they already have their own guidelines. They know what they have to do, but they will identify more closely how they want to manage and how they want to monitor the sectors.

They will be back to me. They will be back to the Governor in Council and Cabinet, but they will particularly go public to make that information available. If we need them, I think they will be willing to appear before your committee sometime; I am sure they will. I am not going to monitor them on a daily basis to tell them they are going to do such-and-such. They are at arm's length to me. They will do their own jobs. I believe those people with their backgrounds will be fully capable of doing their jobs.

**Mrs. Feltham:** Have you already established how much funding this bureau will need over the next year? Is it something you have to wait for to determine what mandate these people have?

**Mr. Blais:** The money that is available for it is \$19 million. Most of it is for information. If we need free telephone lines, brochures and advertising of any kind, they are not obliged to spend this money. It money that is available. If they need to spend it, it will be okay. But we thought it was necessary to make a certain amount of money available to make sure that consumers are well informed about what is going on.

• 1625

**Mr. Rodriguez:** Mr. Minister, the sad part about this whole process is that the government has built up expectations in consumers that there is some sort of watchdog agency being set up. In the mandate, you carry out and you carry on that deception of the public. You say, as part of the mandate, the office is to receive and look into consumer complaints related to irregular price changes attributed to the replacement of the FST with the GST.

First of all, I do not think you understand what happens when this office opens and January 1 comes and the GST is in place. There will be literally thousands of complaints flowing in to this office, where consumers will be complaining that they think they have been gouged. For God's sake, in heaven's name, how are 20 people going to investigate each—

An hon. member: Six.

**Mr. Rodriguez:** —six people going to investigate or how many—I will use 20, I will be generous, I will be liberal, small “1” of course—

An hon. member: Thank you.

[Translation]

Ils ont déjà la ligne de conduite sur ce qui doit être fait avant la mise en oeuvre de la TPS. Il y a également déjà des lignes de conduite pour la période qui suivra l'ouverture du bureau, de septembre à décembre, et ensuite pour la période commençant le 1<sup>er</sup> janvier.

Ils savent ce qu'ils ont à faire, mais ils veulent préciser davantage le mode de gestion et la méthode de surveillance des secteurs. Ce groupe doit également me rencontrer et faire rapport au Gouverneur en conseil et au Cabinet. Mais ils doivent surtout se mettre en rapport avec le public pour communiquer les renseignements disponibles. Si cela était utile, je pense qu'ils accepteraient de comparaître devant votre Comité à un moment donné; je suis certain qu'ils accepteraient de le faire. Je ne vais pas surveiller leurs activités quotidiennes et leur dire qu'il faut faire telle ou telle chose. C'est un organisme qui ne dépend pas de moi. Ils ont leur propre travail à faire. Et je crois qu'étant donné leurs antécédents ils sont tout à fait à même de l'accomplir.

**Mme Feltham:** Avez-vous déjà déterminé le niveau de financement requis par ce bureau pour l'année prochaine? Ou bien devrez-vous attendre le savoir pour déterminer le mandat à donner à ce groupe?

**M. Blais:** Le montant disponible est de 19 millions. Il s'agit essentiellement de frais de dissémination des renseignements: des lignes téléphoniques pour les appels sans frais, des brochures et de la publicité en tout genre; le Bureau n'est pas dans l'obligation de dépenser la totalité du montant. Ces fonds sont disponibles. S'il est nécessaire de les dépenser, cela ne posera pas de difficulté. Nous avons estimé qu'il était nécessaire d'avoir un certain montant de disponible pour que les consommateurs soient bien informés de la situation.

**M. Rodriguez:** Monsieur le ministre, le plus triste de cette affaire, c'est que le gouvernement a laissé entendre aux consommateurs qu'il créait une agence qui, en quelque sorte, jouerait le rôle de chien de garde; ceci a créé des attentes. Le mandat que vous décrivez perpétue cette duperie du public. Vous dites en effet que le Bureau, dans le cadre de son mandat, doit recevoir et étudier les plaintes provenant des consommateurs et touchant les changements de prix injustifiés qui seraient attribués au remplacement de la TVF par la TPS.

Je ne crois pas que vous compreniez ce qui va se produire quand le Bureau ouvrira ses portes et quand, le 1<sup>er</sup> janvier, la TPS entrera en vigueur. Le Bureau va se voir inondé par, littéralement, des milliers de plaintes provenant de consommateurs qui estiment qu'ils se sont fait égorger. Pour l'amour du ciel, comment ces 20 personnes vont-elles enquêter sur chaque—

Une voix: Six.

**M. Rodriguez:** Comment six personnes vont-elles faire enquête ou combien—je vais dire qu'ils sont 20, je vais être généreux, libéral, avec un «1» minuscule, naturellement—

Une voix: Merci.

[Texte]

**Mr. Rodriguez:** —and say how in heaven's name will 20 people be able to respond to the thousands of complaints that are going to flow in? I sat here. I was in that period when Beryl Plumptre's prices review board was set up. The thing was overwhelmed with complaints from across the country. I am wondering how are these 20 people going to handle responding to the thousands of complaints that I anticipate will flow into the office?

**Mr. Blais:** My first reaction is that I am surprised that you accuse me of building up expectations. You are talking about thousands of complaints. I never created any expectation of that. My government, what we have said, what we have done, is to try to respond to expectation from the consumers that they want to know how to deal with this. Who created expectations? I think you know a little bit more about that than I know.

**Mr. Rodriguez:** Now he has answered the first question.

**Mr. Blais:** No, it is because you—

**Mr. Rodriguez:** You have answered my question. Thank you. You have answered the question. In responding to complaints, if a vendor—and that is what you say here—if a consumer believes a vendor has gypped him on the price, the investigator goes out to the vendor and wants to know why the price has jumped. The vendor says that he passed on the price from his supplier, from his wholesaler. So the investigator goes to the wholesaler. The wholesaler says that he passed on the saving from the manufacturer. You go to the manufacturer and the manufacturer says that he has passed on the saving. What legislative authority, what legislative process will you equip these investigators with so they can actually demand to see the books to justify whether in fact the FST, which has been removed, the net benefit has been passed on?

**Mr. Blais:** I think the responsibility is not to address every single thing like that. You know, we have—

**Mr. Rodriguez:** Are you telling consumers that you are not going to respond to every single complaint?

**Mr. Blais:** No, no. We are already responding to a lot of complaints on a daily basis for a lot of things about misleading advertising, complaints about—

**Mr. Rodriguez:** You are setting up the office to invite—

**Mr. Blais:** —products, they are not satisfied. You know, I am a Canadian minister. From all Canadians I receive not thousands of complaints, dozens of complaints. Not thousands. Do you know the difference between thousands and dozens? It is quite a difference. We have millions of products on the market right now, and sometimes you have a lot of problems, but it is not everybody who is asking or calling the minister or the Prime Minister to resolve every single problem they face on a daily basis.

What we try to do is to gather information, to make that information available to consumers, and to monitor after those complaints come in from consumers.

[Traduction]

**M. Rodriguez:** Et dire, comment au nom du ciel, ces 20 personnes pourront-elles traiter les milliers de plaintes qui vont leur parvenir? J'étais ici quand on organisa la Commission d'examen des prix dirigée par M<sup>me</sup> Beryl Plumptre, et cette commission s'est vue inondée de plaintes venant de partout au pays. Je prévois qu'une avalanche de plaintes va s'abattre sur ce nouveau bureau et je me demande comment ces 20 personnes vont réussir à les traiter.

**M. Blais:** Ma première réaction, c'est la surprise d'être accusé de provoquer trop d'attentes. Vous parlez de milliers de plaintes. Je n'ai certes pas contribué à cela. Ce que notre gouvernement a dit, et a fait, c'est d'essayer de répondre aux attentes des consommateurs qui voulaient savoir comment traiter cette situation. Qui a créé des attentes? Je crois que vous connaissez un peu mieux que moi la réponse.

**M. Rodriguez:** Bon, il a maintenant répondu à la première question.

**M. Blais:** Non, c'est parce que vous—

**M. Rodriguez:** Vous avez répondu à ma question. Merci. La question a reçu une réponse. Pour traiter une plainte, si un vendeur—et c'est ce que vous dites ici—si un consommateur croit qu'un vendeur l'a escroqué sur le prix, l'enquêteur va voir le vendeur et veut savoir pourquoi le prix a été augmenté. Le vendeur répond qu'il a tenu compte du prix payé à son fournisseur, à son grossiste. L'enquêteur va donc voir le grossiste et celui-ci affirme qu'il a transmis l'économie réalisée par le fabricant. On va voir le fabricant qui donne toute assurance qu'il a transmis l'économie réalisée. Quelle serait la loi, quel serait le processus légal dont disposeraient ces enquêteurs pour pouvoir exiger d'examiner les livres comptables et s'assurer si, effectivement, la TVF, qui n'existe plus, n'a pas été incorporée au prix et que l'économie nette a été transmise?

**M. Blais:** Je crois qu'il ne s'agit pas d'examiner chaque cas individuel de cette façon. Vous savez que nous avons—

**M. Rodriguez:** Déclarez-vous donc aux consommateurs que vous n'allez pas répondre à chaque plainte?

**M. Blais:** Non, non. Nous répondons déjà chaque jour à de nombreuses plaintes portant sur la publicité trompeuse, ou—

**M. Rodriguez:** Vous organisez ce bureau pour inviter—

**M. Blais:** —Concernant certains produits qui ne donnent pas satisfaction. Comme vous le savez, je suis ministre pour le Canada et, de l'ensemble du pays, je ne reçois pas des milliers de plaintes, mais des douzaines. Il ne s'agit pas de milliers. Vous savez quelle est la différence entre des milliers et des douzaines? Elle est grande. Il y a des millions de produits dans le commerce actuellement et parfois on rencontre de nombreux problèmes, mais ce n'est pas tout le monde qui pose des questions ou appelle le ministre ou le premier ministre pour qu'on apporte une solution à chaque problème que l'on rencontre dans la vie quotidienne.

Ce que nous essayons de faire, c'est de réunir des renseignements, les communiquer aux consommateurs et surveiller la situation une fois que nous avons reçu des plaintes.

[Text]

Je ne peux pas promettre aujourd'hui qu'on sera en mesure de résoudre chacune des plaintes qui pourra nous parvenir. Il semble que des gens soient en train de bâtir des attentes. C'est vous qui dites qu'il y aura des milliers de plaintes. Pour ma part, je ne pense pas que des milliers d'hommes d'affaires canadiens et d'entreprises vont essayer de jouer des tours aux consommateurs canadiens. Je pense que les consommateurs canadiens seront beaucoup plus prudents dans leurs achats que vous le dites.

• 1630

**Mr. Rodriguez:** Mr. Minister, since I have been around here, this is one of the taxes. There are a lot of taxes that get a lot of attention. But I do not know of a tax previously presented to Parliament that has received such widespread publicity right across the country. There were certain promotions made in promoting the tax. One, it was going to be visible. And in the working paper there was the promise that there would be this watchdog office with the ability to investigate complaints.

**Mr. Blais:** Yes.

**Mr. Rodriguez:** I am simply asking you, can you say to Canadians that when they start complaining to this office their complaints are going to be investigated?

**Mr. Blais:** Yes.

**Mr. Rodriguez:** How can you guarantee that with only 20 people?

**Mr. Blais:** The office will monitor the way they do their job. What we promise and what we will deliver is we are going to monitor the complaints we receive and answer those complaints. You are talking about thousands of complaints. You are saying that. I never said that.

**Mr. Rodriguez:** Maybe that is what you are going to get. You are going to get those.

**The Chairman:** Thank you very much.

**Mr. Blais:** We are going to monitor that. And if we need more people we are going to hire more people.

**M. Joncas (Matapédia—Matane):** Monsieur le ministre, on sait que la TPS soulève beaucoup de questions. Est-ce que l'agence a pensé à établir un processus de consultation auprès des regroupements de consommateurs, des chambres de commerce, etc., pour aller chercher des données et des suggestions?

**M. Blais:** J'en ai parlé un peu tout à l'heure. La première phase, d'aujourd'hui au mois de septembre, sera surtout consacrée à cela par le Bureau. Pendant que des employés vont recueillir les renseignements, les responsables du Bureau vont surtout rencontrer et consulter des gens de tous les secteurs économiques au niveau canadien pour préparer avec eux la meilleure façon de faire face à cela. Les gens qu'on a nommés là ne sont pas des imbéciles. Ce sont

[Translation]

I am not in a position to give you assurance, today, that we will be in a position to provide an answer for each problem brought to our attention. It seems to me that some people are building up expectations. You are the one who is saying there will be thousands of complaints. Personally, I do not think that thousands of Canadian businesses or businesspersons are going to try to gyp Canadian consumers. I think that Canadian consumers will be much more careful in their buying habits than you suppose.

**M. Rodriguez:** Monsieur le ministre, il existe bon nombre de taxes sur lesquelles nous sommes passablement bien renseignés, mais depuis que je suis député, aucune taxe proposée au Parlement n'a reçu autant de publicité à l'échelle nationale que celle-ci. Cette campagne publicitaire a souligné, entre autres facteurs, la visibilité de cette taxe future. Par ailleurs, dans le Document technique, on nous a promis un bureau de surveillance qui serait chargé d'enquêter sur les plaintes.

**M. Blais:** Oui.

**M. Rodriguez:** Je vous demande tout simplement ceci. Pouvez-vous promettre aux Canadiens que ce bureau assurera le suivi de leurs plaintes?

**M. Blais:** Oui.

**M. Rodriguez:** Mais avec un effectif d'une vingtaine de personnes seulement, comment pouvez-vous leur promettre cela?

**M. Blais:** Le bureau contrôlera la mise en oeuvre de la TPS. Nous promettons—et c'est une promesse que nous pourrions respecter—de contrôler les plaintes reçues et d'y répondre. Ce n'est pas moi, mais vous, qui avez parlé de milliers de plaintes.

**M. Rodriguez:** Vous en aurez peut-être autant; moi, j'en suis persuadé.

**Le président:** Merci beaucoup.

**M. Blais:** Nous allons contrôler les plaintes reçues. Au besoin, nous engagerons du personnel supplémentaire.

**Mr. Joncas (Matapédia—Matane):** Mr. Minister, we know that the GST is giving rise to a great many questions. Has the office given some thought to setting up a process of consultation with consumer groups and Chambers of Commerce, for example, to obtain information and ideas?

**Mr. Blais:** I did touch on that point earlier. The office's first phase of operation, from today until September, will focus mainly on information gathering. While its employees are gathering data, its officials will be spending most of their time meeting and consulting with people from all sectors of Canada's economy to draw up with them the best possible approaches to the GST. The people we have appointed to the office are not stupid. They are extremely competent people. I



*[Texte]*

des gens très compétents. Je leur ai même demandé de me proposer des noms pour les 10 personnes qu'on va leur adjoindre. Ces personnes représenteront le milieu du travail, le milieu des entreprises et le milieu des consommateurs. Pourquoi ces gens-là ne seraient-ils pas capables de déterminer eux-mêmes le meilleur moyen d'informer les consommateurs? Ils nous le diront eux-mêmes. Si les représentants de tous ces groupes-là ne sont pas capables de le dire, ce n'est pas moi qui trouverai la solution.

Cette consultation va se dérouler cet été et se poursuivre à l'automne. On va recueillir tous les renseignements accessibles aux consommateurs. J'ai l'impression qu'on va amener tout le secteur de la vente au détail et de la vente en gros à être plus responsable.

Quand 25 ou 27 millions de consommateurs sont informés, cela joue très, très rapidement sur le marché. Je suis convaincu qu'on va être capable de le faire.

**M. Joncas:** Le Bureau a un mandat précis. Ce qu'on ne connaît pas présentement, c'est la durée de ce mandat.

**M. Blais:** Voici ce qu'on a prévu. On commence maintenant le travail qui va se poursuivre jusqu'à septembre. De septembre à décembre, on va donner davantage d'information parce que les gens vont être nerveux en faisant leurs achats. De janvier à décembre 1991, on va surveiller la façon dont le système se mettra en place et le Bureau va vérifier les plaintes.

Pour nous, il n'est pas question de dépasser le mois de décembre 1991. Si c'est réglé plus tôt, tant mieux. Pour nous, la limite de décembre 1991 est suffisante. Cela donne environ 18 mois.

**Mr. Boudria:** I have a few comparisons here that have come to my attention. I want to draw them to the attention of the minister. I am trying to get a handle on how those 20 people can do all this work. I know they are very efficient, as are all civil servants, but the assistant deputy registrar general, the guy who takes care of conflict of interest in the federal government, has a staff of 20. The merger review branch of the minister has a staff of 29. Restraints to competition has a staff of 82. The marketing practices branch has a staff of 70. Some 375 people work in the intellectual property branch.

• 1635

Just by comparison, if it takes all these huge numbers of people to do those tasks which I have just described, how can 20 people—this includes support staff, secretary, chauffeurs, messengers, researchers, directors, and everything else—investigate, on behalf of 20 million consumers, 1.6 million businesses? How can it be done? I am still waiting for that answer.

**M. Blais:** On peut dire qu'il y a seulement neuf juges à la Cour suprême et qu'ils réussissent à passer à travers leur travail. Ce n'est pas toujours par le nombre de personnes qu'on juge de l'efficacité ou de l'importance d'un organisme.

Vous avez parlé d'une vingtaine de personnes. Je n'ai pas vérifié le nombre d'employés de chacun des services de mon ministère. Il y en a un certain nombre qui travaillent...

*[Traduction]*

even asked them to put forward some names for the 10 additional staff persons. These people will represent workers, business and consumers. I am confident these people will be able to determine the best way of informing consumers. That is certainly something they can come up with on their own. If representatives of these various groups are incapable of speaking up for themselves, I can do nothing about that.

This consultation process will take place this summer and continue into the fall. We will gather all the information that is available to consumers. I feel that we will instill a greater sense of responsibility throughout the retail and wholesale sectors.

When 25 million or 27 million consumers are well informed, there will be an immediate effect on the market. I am convinced that we will be able to accomplish that.

**Mr. Joncas:** The office has a specific mandate. What we do not know yet is how long its mandate will last.

**Mr. Blais:** This is what we foresee. The work we are beginning now will continue until September. From September to December, we will step up our information campaign, because people will be anxious about making purchases. From January to December, 1991, we will keep an eye on the implementation of the system and the office will investigate complaints.

We feel that there will be no need for the office to continue its operations after December 1991, and if all the issues are laid to rest earlier, well then, so much the better. We think that the December 1991 deadline is appropriate. That gives us about 18 months.

**Mr. Boudria:** On m'a fait part de quelques comparaisons, et je veux les porter à l'attention du ministre. Je tiens à savoir comment cette vingtaine de personnes pourra accomplir ce travail d'envergure. Je sais qu'elles sont très efficaces, comme tous les fonctionnaires d'ailleurs, mais le sous-registraire général adjoint, celui qui s'occupe des conflits d'intérêt au fédéral, a 20 personnes sous ses ordres. La Division de l'examen des fusions, un service qui relève du ministre, a un personnel de 29 personnes; la Division de la restriction de la concurrence compte 82 employés et celle des pratiques commerciales, 70. Environ 375 personnes travaillent pour la Division de la propriété intellectuelle.

Permettez-moi de faire une comparaison. S'il faut tant d'effectifs pour s'acquitter des tâches que je viens de mentionner, comment peut-on imaginer que 20 personnes—y compris le personnel de soutien, les secrétaires, chauffeurs, messagers, chercheurs, administrateurs, et le reste—pourront enquêter sur 1,6 million d'entreprises au nom de 20 millions de consommateurs? J'attends toujours qu'on me réponde.

**Mr. Blais:** Well, you could say that there are only nine judges at the Supreme Court and that they manage to do all their work. It is not always the number of people that determines how important or efficient an organization is.

You spoke of about 20 people. I have not checked the number of employees in each branch of my Department. There are some who work...

[Text]

**M. Boudria:** J'ai vérifié votre communiqué de presse, monsieur le ministre. C'est dans votre communiqué de presse qu'il est question de 20 personnes.

**M. Blais:** C'est cela.

**M. Boudria:** Ce n'est pas moi qui ai parlé d'une vingtaine de personnes.

**M. Blais:** C'est moi qui ai parlé de 20 personnes. Je le maintiens.

**M. Boudria:** Je veux que ce soit clair.

**M. Blais:** Vous dites que ce n'est pas assez. Moi, je dis que c'est bien suffisant. Si on a besoin de davantage de personnes, on va en engager davantage, mais je ne crois pas que ce sera nécessaire. Les gens de mon Ministère qui ont vérifié ces choses-là en sont venus à la conclusion que ce sera suffisant. Ces gens-là ne réinventeront pas la roue. Ils recueilleront les renseignements qui sont déjà disponibles dans plusieurs ministères et dans les entreprises, ils feront des études et ils nous feront rapport. Ils feront rapport au Bureau de direction qui, lui, se chargera de déterminer de quelle façon on informera le public. Le président de l'Association des consommateurs du Canada fait partie de ces gens. Il doit savoir un peu comment répondre aux besoins des consommateurs.

**M. Boudria:** Oui, je vois cela ici, dans le *Hansard*.

**M. Blais:** Je me fie à eux. Ils vont déterminer eux-mêmes leur façon de procéder.

**M. Boudria:** J'aimerais poser une autre question au ministre. Il répond longuement, ce qui ne nous permet pas de poser beaucoup de questions.

Je veux citer quelqu'un:

Cela nécessiterait un processus quasi judiciaire de contre-interrogatoire d'instruction semblable à celui du Tribunal de la concurrence, de l'Office national de l'énergie et ainsi de suite. Finalement, l'organisme pourrait interjeter appel auprès des tribunaux de justice ou auprès des tribunaux économiques.

C'est la façon dont devrait être structuré cet organisme d'après la personne que je viens de citer. Je viens de citer encore une fois Nicholas Murray. M. Murray disait, et je l'ai cité il y a une minute, que le bureau en question nous donnerait de l'information sans doute trop tard pour qu'on puisse agir, surtout si on n'était pas équipé pour le faire.

**M. Blais:** Vous citez un bout de phrase dans un témoignage qui doit comprendre de nombreuses pages. Je suis habitué à voir des documents. J'aimerais avoir la citation au complet pour pouvoir faire ressortir tout cela.

**M. Boudria:** Cela s'appelle le *Hansard*.

**M. Blais:** Oui, mais je ne le connais pas par coeur, le *Hansard*, monsieur Boudria. Passez-moi votre copie et je vais la regarder.

**Mr. Boudria:** Yes, I will gladly do it.

I just wish to say one final thing to the minister. It takes 282 person-years to administer weights and measures in his department, according to his own estimates. It takes 282 to investigate the weigh scales to make sure that people are not taken advantage of.

[Translation]

**Mr. Boudria:** Mr. Minister, I checked your press release. In it you mention 20 people.

**Mr. Blais:** That is right.

**Mr. Boudria:** I am not the one who spoke of 20 people.

**Mr. Blais:** I am the one who spoke of 20 people. I abide by that.

**Mr. Boudria:** I want that to be clear.

**Mr. Blais:** You said that was not enough, but I say it is quite sufficient. If we need more people, we will hire more, but I do not think that will be necessary. The people from my Department who checked those things concluded that it would be enough. Those people are not going to reinvent the wheel. They will collect information available from several departments and from businesses, carry out some studies and report back to us. They will also report to the board, who will decide how to inform the public. The president of the Consumers' Association of Canada will be a member of that board. Surely he knows how to meet the needs of consumers.

**Mr. Boudria:** Yes, I see that here, in *Hansard*.

**Mr. Blais:** I trust them. They are going to establish their own procedures.

**Mr. Boudria:** I would like to ask the Minister another question. His answers are long, which makes it difficult to ask a lot of questions.

I would like to quote someone:

Then it means a quasi-judicial process of cross-examination and fact determination such as we have with the competition tribunal, the National Energy Board, and the like. Ultimately, there would be appeals by this agency to the courts or to economic tribunals.

According to the person I just quoted, that is how the organization is apt to be structured. I just quoted Nicholas Murray again, as I did a few minutes ago. He has said that by the time we receive the information from the bureau, it will be too late to react, especially if we are not set up properly.

**Mr. Blais:** You quoted one short sentence in a submission that probably consists of a number of pages. I am used to seeing the documents. I would like to see the entire quote so as to get the context.

**Mr. Boudria:** It is called *Hansard*.

**Mr. Blais:** Yes, but I do not know *Hansard* by heart, Mr. Boudria. Give me your copy and I will look at it.

**M. Boudria:** Oui, volontiers.

J'ai une dernière chose à dire au ministre. Il faut 282 années-personnes pour administrer les poids et mesures dans son ministère, selon ses propres chiffres. Il faut 282 personnes pour vérifier les balances pour s'assurer qu'on ne fraude pas les gens.

[Texte]

If it takes 282 persons to make sure that our fruits and vegetables are weighed properly, does he not think that 6 to investigate on behalf of consumers is just a little short?

**M. Blais:** D'ailleurs, ils ont sorti une nouvelle sorte de balance pour peser les chiures de mouche. Ils s'en sont servi toute la semaine passée.

Je vais vous dire là-dessus que ce sont des comparaisons fallacieuses. Il y a des balances pour les camions qui font 100 pieds et des balances pour peser des choses minuscules. Elles sont réparties dans les 10 provinces et dans les territoires.

**M. Boudria:** Les consommateurs aussi.

**M. Blais:** Un personnel de 282 pour faire cela, ce n'est pas énorme.

**M. Boudria:** Je ne dis pas que c'est énorme.

• 1640

**M. Blais:** On ne demandera pas aux gens du Bureau d'information des consommateurs de surveiller chacun des magasins du pays. Ce n'est pas leur travail. Leur travail sera de s'assurer que les secteurs où on aura déterminé qu'il est possible de faire profiter les consommateurs d'un bénéfice, transmettent ce bénéfice aux consommateurs.

**M. Boudria:** Six personnes vont faire tout cela?

**M. Blais:** Actuellement, il n'y a pas de bureau.

**M. Boudria:** Il n'y a pas de TPS non plus.

**M. Blais:** Je vous ai dit que des centaines de produits avaient été mis sur le marché ce matin. Il n'y a pas des centaines de fonctionnaires qui ont vérifié chacun des prix des produits qui ont été mis sur le marché. Le marché se régularise tout seul, et vous le savez.

Si un crayon coûte 35 cents et qu'un magasin décide de vendre le même crayon 45 cents, il ne vendra pas de crayons parce que les gens vont acheter les autres à 35 cents. Ma fille a 14 ans, et elle comprend cela toute seule. Il n'est pas nécessaire qu'il y ait un fonctionnaire par magasin au Canada. Je ne pense pas que le 1<sup>er</sup> janvier, tout le monde va se mettre à augmenter les prix pour jouer des tours aux consommateurs. On a 27 millions de Canadiens qui sont des consommateurs avertis, et on va essayer de les avertir encore davantage pour qu'ils puissent faire face à la situation. Il y a des commerçants qui nous ont déjà assuré, par l'entremise de leurs groupements nationaux, qu'ils vont collaborer avec nous pour voir s'ils sont en mesure de transmettre un bénéfice aux consommateurs, en tenant compte des augmentations de salaire et des *inputs*. Il faut faire confiance au marché. Il ne faut pas s'imaginer que demain matin, tout le système qu'on a au Canada sera tourné à l'envers. Voyons donc!

**Mr. Rodriguez:** Could the minister give us an idea how many calls the GST hotline has received to date?

**Mr. Blais:** Unfortunately, I do not have the answer. I have had the answer in the past, but unfortunately—

**Mr. Rodriguez:** Take a guess. In the thousands?

**Mr. Blais:** Are you talking about the phone line to the Department of Finance? I am not the Minister of Finance, thank you very much. Mr. Wilson is coming, so you could ask him the question. I have heard the answer, but I am not sure.

[Traduction]

S'il faut 282 personnes pour assurer la fiabilité du poids des fruits et des légumes, croit-il vraiment que six personnes suffiront pour enquêter au nom des consommateurs?

**Mr. Blais:** Besides, they have a new type of scale to weigh flyspecks. They used it all last week.

I would like to add that those are misleading comparisons. There are 100-foot weigh scales for trucks and there are jewellers' scales to weigh tiny objects. They are distributed throughout the 10 provinces and the territories.

**Mr. Boudria:** The consumers too.

**Mr. Blais:** A staff of 282 to do that is not a huge number.

**Mr. Boudria:** I am not saying it is.

**Mr. Blais:** We will not be asking the people from the consumer information office to check each and every store in the country. That is not their work. Their work will be to make sure that in the sectors where we have determined it is possible to give the consumer the benefit, then that benefit will be given.

**Mr. Boudria:** And six people are going to do all that?

**Mr. Blais:** Right now, there is no office.

**Mr. Boudria:** There is no GST either.

**Mr. Blais:** I told you that hundreds of products had been put on the market this morning. There were not hundreds of civil servants that checked out each and every price of the products that were put on the market. The market regulates itself on its own, and you know that.

If a pencil costs 35¢ and one store decides to sell that same pencil for 45¢, it will not be selling any pencils because the people are going to buy the 35¢ one. My daughter is 14, and she understands that without any help. You do not need one civil servant per store in Canada. I do not think that on the 1st of January everybody is going to start increasing their prices to play tricks on consumers. We have 27 million Canadian men and women who are discriminating consumers and we are going to try to help them to be even more shrewd so that they can deal with the situation. A lot of merchants have already assured us, through their national groups, that they are going to co-operate with us to see if they can pass the benefit on to the consumers, taking into account increases in salaries and inputs. You have to trust the marketplace. Do not go thinking that tomorrow morning, the whole system that we have in Canada is going to turn upside down. Come on!

**M. Rodriguez:** Le ministre pourrait-il nous donner une idée combien d'appels ont été reçus par Info TPS jusqu'ici?

**M. Blais:** Malheureusement, je n'ai pas la réponse. J'ai déjà su la réponse, mais malheureusement...

**M. Rodriguez:** Devinez. Des milliers?

**M. Blais:** Vous voulez dire l'Info TPS du ministère des Finances? Je vous ferai remarquer que je ne suis pas le ministre des Finances. M. Wilson doit comparaître et vous pourrez alors lui poser la question. J'ai déjà entendu la réponse, mais je n'en suis plus sûr.



[Text]

**Mr. Rodriguez:** When I first started on this task in this committee, I was one who said we had to have a pit-bull agency and not a chihuahua, and then we started hearing the witnesses. Having listened to the witnesses—retailers, manufacturers, wholesalers, undertakers, the whole works—what I was hearing from them was that, first, it is very difficult to track the FST in the price. While the average consumer thinks it is 13.5%, that is not necessarily true. In some industries it is 8%. Some may be less than that. It is very difficult for them to identify the FST, and they went on to say further that if there is any saving to consumers it will be very minuscule.

Why are you building up the expectations of consumers that somehow or other by this agency that is being set up they can receive justice with respect to any price increases, which after January 1991 may be attributable to a whole host of other things? The economy is in a mini-recession. Interest rates are high. How in heaven's name can they identify that this increase in the price is related to gouging and not to increases in operating costs or interest rates or inventory costs or whatever?

**Mr. Blais:** I agree with you that it will not be easy to—

**Mr. Rodriguez:** But you are going to do it with 16 people?

**Mr. Blais:** Yes, but you are talking about expectation. You yourself created the expectation.

**Mr. Rodriguez:** No, you are the minister. I did not bring this garbage into law; you did. Do not turn it around on me. I did not bring this into effect; you did.

**The Chairman:** Do not be afraid, minister.

**Mr. Blais:** I am not afraid at all. Do not worry.

• 1645

You know the facts. What we want is to make sure the facts, the information, will be available to the consumers. We know that in some cases it will be complicated, but we will work on it, and I think those people we just appointed this morning are the best persons—

**Mr. Rodriguez:** Well, you are building expectations again.

**Mr. Blais:** —to identify the ways, with consultation with Canadians—

**Mr. Rodriguez:** Building expectations again.

**Mr. Blais:** They will be in a position to identify the best ways to monitor the situation, and we should let them do their work, their research, and deliver. I am confident of that.

But you are creating expectations that it will not be possible to monitor. We receive thousands of comments... do not talk about great expectations. You create—

[Translation]

**M. Rodriguez:** Quand j'ai d'abord commencé à travailler avec ce comité, c'est moi qui disais que ça nous prendrait une agence *pit-bull* et pas un *chihuahua*, et nous avons ensuite commencé à entendre les témoins. Ayant écouté les témoins—détaillants, manufacturiers, grossistes, pompes funèbres, tout le bataclan—ce que j'ai enfin compris, c'est que, tout d'abord, il est très difficile de calculer quelle est la TVF pour chaque produit. Le consommateur moyen peut bien croire que c'est 13,5 p. 100, mais ce n'est pas nécessairement vrai. Pour certaines industries, c'est 8 p. 100. Pour d'autres, c'est encore moins. C'est très difficile pour eux de mettre le doigt sur la TVF et ils ont renchéri en disant que s'il y a des économies pour le consommateur, ce sera plutôt minuscule.

Pourquoi créez-vous des attentes chez le consommateur en disant que vous créez cet organisme qui veillera à ce qu'il soit traité équitablement en matière d'augmentation de prix, laquelle, après janvier 1991, sera peut-être due à tout un tas d'autres facteurs? Notre économie vit une mini-récession. Les taux d'intérêt sont élevés. Comment, grand Dieu du ciel, fera-t-on pour savoir que l'augmentation d'un prix donné constitue de l'extorsion plutôt que le résultat d'une augmentation des frais d'exploitation ou de stockage ou des taux d'intérêt ou que sais-je encore?

**M. Blais:** Je suis d'accord avec vous pour dire qu'il ne sera pas facile. . .

**M. Rodriguez:** Mais vous allez faire tout cela avec 16 personnes?

**M. Blais:** Oui, mais vous parlez de créer des attentes. C'est vous-même qui avez créé les attentes.

**M. Rodriguez:** Absolument pas, c'est vous le ministre. Ce n'est pas moi qui ai fait une loi avec cette cochonnerie; c'est vous. N'essayez pas de tourner les tables. Ce n'est pas moi qui ai proposé cette chose; c'est vous.

**Le président:** N'ayez surtout pas peur, monsieur le ministre.

**M. Blais:** Je ne suis pas du tout effrayé. N'ayez crainte.

Vous connaissez les faits. Ce que nous voulons faire c'est nous assurer que les faits, les renseignements, seront disponibles pour le consommateur. Nous savons que dans certains ce sera compliqué, mais nous y travaillons et je crois que ces personnes que nous venons de nommer ce matin sont les meilleures pour. . .

**M. Rodriguez:** Bon, vous créez encore des attentes.

**M. Blais:** . . . identifier les façons, en consultation avec les Canadiens. . .

**M. Rodriguez:** Encore des attentes que vous créez.

**M. Blais:** Que ces gens, dis-je, seront en mesure de trouver les meilleurs moyens de contrôler la situation et nous devrions les laisser faire leur travail, leur recherche et nous livrer un produit fini. J'ai toute confiance en eux.

Mais vous, vous créez des attentes qu'il sera impossible de vérifier. Nous recevons des milliers de commentaires. . . S'il s'agit de savoir qui est en train de créer des attentes. . . Vous créez. . .

[Texte]

**Mr. Rodriguez:** First of all, minister, you did not give this committee the opportunity to report. You may have learned something from the experience of this committee, having heard all of the witnesses we have been hearing over a very lengthy period of time. We have been doing this work in what we thought was a helpful way with respect to the department. Okay?

I had my biases about the GST, and I do still hold them, but the mandate of the committee is to look at the impact of the GST on consumer prices, and to look at the efficacy of the office. I started out with the position that we should have an office that had teeth and had powers—the power to investigate, the power to open the books, the power to roll back, the power to punish. I took that position at the start. I said it right there in a press conference.

Now, having gone through this exercise, what you are doing is foisting on Canadians false expectations that their complaints can be redressed with respect to potential gouging. In fact, it is not possible, and once again you have led them down the primrose path to high expectations, and then they get shafted. That is what you have done.

**Mr. Blais:** It is damned if you do, damned if you do not. I understand that.

I tried to do the best we could. We knew at the very beginning until last August that we have announced we were going to work on this bureau. That is what we have done.

Even last April I went before the committee and told you I was going to announce in a short period of time the creation of this body. I told you. I think another member, maybe Gabriel, asked that we were going to listen—

**Mr. Rodriguez:** You are going to say you were going to do it before our—

**Mr. Blais:** —to your recommendations and your... the people we have appointed this morning. I have received a confirmation from the executive director that he will look closely at your recommendations and improve—if it is possible to improve, we will improve. But we should let those people—

**Mr. Rodriguez:** We make no recommendations the minister. We do not make recommendations to appointees.

**Mr. Blais:** —do their work.

**Mr. MacLellan (Cape Breton—The Sydneys):** Mr. Minister—may I have a point of order, because I have only a minute.

Mr. Minister, are you going to be able to determine who passes along the FST and who does not?

**Mr. Blais:** In 30 seconds?

**Mr. MacLellan:** Please. That is all you seem to have.

**An hon. member:** Yes or no.

[Traduction]

**M. Rodriguez:** Tout d'abord, monsieur le ministre, vous n'avez pas donné à notre comité le temps ou l'occasion de remettre son rapport. Vous avez peut-être appris certaines choses grâce à notre comité, et entendu tous les témoins que nous avons reçus pendant si longtemps. Nous avons fait ce travail d'une façon qui, à notre avis, allait aider le Ministère. Ça vous va?

J'avais mes préjugés contre la TPS et je les ai encore. Mais le mandat de notre comité est d'étudier quelles sont les répercussions de la TPS sur les prix à la consommation et de voir aussi à quel point ce bureau pourra être efficace. Je pars du principe qu'on aurait dû nous donner un bureau avec des dents et avec du muscle, le pouvoir d'enquêter, le pouvoir de vérifier les livres comptables, le pouvoir d'imposer une baisse de prix, le pouvoir de punir. C'était mon principe au départ. Je l'ai dit, juste là, pendant une conférence de presse.

Maintenant, ayant vécu tout ce processus, vous emberlificotez les Canadiens en créant de fausses attentes, en leur faisant accroire qu'on s'occupera des plaintes qu'ils pourraient avoir concernant toute extorsion éventuelle. En réalité, ce n'est pas possible, et encore une fois vous avez créé chez eux de vaines attentes que vous vous empresserez de ne jamais combler. Voilà ce que vous avez fait.

**M. Blais:** C'est ça! Avec vous, on n'a jamais raison. Je comprends.

Nous avons fait de notre mieux. Nous savions dès le départ, jusqu'au mois d'août l'an dernier, que nous allions annoncer la constitution de ce bureau. C'est ce que nous venons de faire.

Même au mois d'avril dernier, j'ai comparu devant votre comité et je vous ai dit que j'allais annoncer d'ici peu la création de cet organisme. Je vous l'ai dit. Je crois qu'un autre député, peut-être Gabriel, a demandé quand nous écouterions...

**M. Rodriguez:** Et vous allez nous dire que vous alliez le faire avant que nos...

**M. Blais:** ...vos recommandations et vos... Écoutez, on a nommé les gens ce matin. Le directeur exécutif vient de me confirmer qu'il étudiera de très près toutes vos recommandations et améliorera... c'est-à-dire que si c'est possible d'améliorer, nous améliorerons. Mais nous devrions au moins laisser ces gens...

**M. Rodriguez:** Nous faisons des recommandations au ministre. Nous ne faisons pas des recommandations à des gens qu'on vient de nommer.

**M. Blais:** ...faire leur travail.

**M. MacLellan (Cap-Breton—The Sydneys):** Monsieur le ministre, si vous le permettez, j'ai un rappel au Règlement. Il ne me reste qu'une minute.

Monsieur le ministre, allez-vous pouvoir décider qui fait profiter le consommateur de la disparition de la TVF et qui ne le fait pas?

**M. Blais:** En 30 secondes?

**M. MacLellan:** S'il vous plaît. C'est tout ce dont vous semblez disposer.

**Une voix:** Oui ou non.

[Text]

**Mr. Blais:** Yes.

**Mr. MacLellan:** How are you going to do it?

**Mr. Blais:** As I said earlier a couple of times, we put this office in place to look at the sectors and find those where it is possible to pass a benefit to the consumers. It is not easy. We know it is not easy. I told your friend it is not easy, but we think it is possible to gather information with those people we have put in place. They will gather information, they will get the data, and we will go to the consumers to identify and make that information available to them.

**Mr. MacLellan:** Will you publish the list of those who are not passing along the FST?

**Mr. Blais:** You should ask the four people we have appointed, but it is one means they could use to do that. I do not know. It could be positive and negative. It is like a glass of water: you cannot identify the good guys and the bad guys.

• 1650

**Le président:** Pensez-vous que les consommateurs croient que les prix vont augmenter ou baisser?

**M. Blais:** Malheureusement, parce que toutes sortes de renseignements négatifs sont disséminés par les opposants à l'implantation de cette taxe, il y a de la confusion chez les consommateurs. Cette confusion n'a pas été créée par le gouvernement. Je dis sans partisanerie qu'elle a été créée par des renseignements de toutes sortes qui ont été donnés aux consommateurs. Les consommateurs écoutent, regardent la télévision, lisent les journaux, et il y a une certaine confusion.

Je crois que le Bureau que nous avons mis en place sera en mesure d'éclairer les consommateurs et de dissiper cette confusion. Cela devrait être déjà un élément très valable. Quand on fait peur aux gens en leur disant qu'il y aura des augmentations énormes de prix après le 1<sup>er</sup> janvier alors qu'il y aura une diminution dans beaucoup de secteurs, on ne dit pas toute la vérité aux consommateurs. C'est dommage. Comme le Bureau, je vais m'assurer qu'on donne toute l'information pertinente aux consommateurs. Un consommateur mieux informé sera en mesure de faire de meilleurs achats.

That is what I mean.

**M. Robitaille:** Monsieur le ministre, diriez-vous que les fausseries véhiculées par les opposants à la TPS vont coûter 19 millions de dollars au gouvernement pour établir la vérité?

**M. Blais:** C'est une bonne question.

**M. Robitaille:** Je vous permets de ne pas y répondre.

**Le président:** Je vous remercie pour votre témoignage.

We are adjourned for 10 minutes.

[Translation]

**M. Blais:** Oui.

**M. MacLellan:** Et comment allez-vous le faire?

**M. Blais:** Comme je l'ai dit à quelques reprises déjà, nous avons créé cet organisme pour étudier les divers secteurs pour voir ceux où c'est possible d'en faire profiter le consommateur. Ce n'est pas facile. Nous savons que ce n'est pas facile. J'ai dit à votre ami que ce n'est pas facile, mais nous croyons qu'il est possible de nous renseigner grâce aux gens que nous avons mis en place. Ils trouveront les renseignements, ils colligeront les données, après quoi nous renseignerons les consommateurs en leur donnant les renseignements disponibles.

**M. MacLellan:** Vous allez publier la liste de ceux qui ne font pas profiter le consommateur de la TVF?

**M. Blais:** Vous devriez poser cette question aux quatre personnes que nous avons nommées, mais c'est un des moyens auxquels ils pourraient avoir recours. Je ne le sais pas. Il y aurait du bon et du moins bon. C'est un peu beaucoup comme un verre d'eau: vous ne pouvez pas faire la différence entre les bons et les méchants.

**The Chairman:** Do you think that consumers believe prices are going to increase or decrease?

**Mr. Blais:** Unfortunately, because all kinds of negative information has been disseminated by the opponents of the implementation of this tax, there is some confusion at the consumer level. This confusion was not created by the government. I say, without partisanship, that it was created by information of all kinds that were given to consumers. Consumers listen, watch television, read newspapers, and there is some confusion.

I believe that the office we have set up will be able to inform the consumers and do away with confusion. This, alone, should be a very worthwhile thing. When you scare people by telling them that there are going to be enormous price increases after the 1st of January while there will actually be a decrease in many sectors, you are not telling the whole truth to the consumers. That is unfortunate. Like the office, I am going to make sure that all relevant information is given to the consumers. A better informed consumer will be able to buy more wisely.

C'est cela que je veux dire.

**Mr. Robitaille:** Minister, would you say that the untruths disseminated by those opposing the GST mean the government will have to spend \$19 million to set things straight?

**Mr. Blais:** That is a good question.

**Mr. Robitaille:** You do not have to answer it.

**The Chairman:** Thank you for coming.

La séance est levée pendant dix minutes.

• 1655



[Texte]

[Traduction]

• 1701

**The Chairman:** Let us resume our meeting. Minister, as you know this is the final day of our deliberations on the effect of the GST on consumers and consumer prices. We will be considering a report over the next little while and we thank you for taking the time to come here today. I understand we have a limited amount of time this afternoon, so we will immediately proceed to any statement you might have.

**Hon. Michael Wilson (Minister of Finance):** Thank you for inviting me to be with you today. My opening remarks will be brief. I want to address the committee's main concerns and then open it up for questions.

The goods and services tax is designed to improve the competitiveness of Canadian industry and to make Canadian producers stronger, both at home and abroad. The GST will help create permanent jobs and growth. That is the only lasting way to maintain and improve the quality of life that Canadians enjoy. The goods and services tax will meet that goal by removing tax from production. For business, the GST means federal sales tax will no longer be a cost of doing business. The GST will actually reduce operating costs.

La taxe sur les produits et services apportera des bénéfices appréciables. La réforme fiscale fera augmenter la production réelle de l'économie d'environ 1.4 p. 100 ou 9 milliards de dollars. Il s'agit de 350\$ par Canadien ou Canadienne.

Dès l'entrée en vigueur de la taxe sur les produits et services, les exportations de biens et services seront libérées de taxe fédérale de vente.

All Canadians pay an unacceptable price for the existing tax, because it harms our exports and favours imports. The goods and services tax lifts that hidden tax burden from all of us. The GST will bring price changes on many consumer items. Some will rise, others will go down. We have designed transitional measures that will allow businesses to remove the existing tax from their products and get ready to pass savings on to their customers. When the GST is implemented in 1991, many wholesalers and retailers will have inventory in which they have already paid federal sales tax. The FST rebate program ensures that businesses will not be taxed twice.

Businesses that register early with the GST will be in a better competitive position. They will have the information they need to prepare for the transition. Those companies will be able to pass on their savings to customers immediately. Each company and each consumer will receive the full benefit of reduced operating costs only if every business meets its responsibility to remove the existing tax. That is the way to ensure that savings are passed on to consumers and to head off inflationary effects.

**Le président:** Poursuivons nos travaux. Monsieur le ministre, vous savez que c'est notre dernière journée d'audiences sur les effets de la TPS sur les consommateurs et les prix des biens de consommation. Comme nous travaillerons ensuite à la préparation de notre rapport, nous vous remercions d'avoir pris le temps de venir nous rencontrer aujourd'hui. Je vous invite à nous présenter sans plus tarder votre exposé, si vous en avez un, étant donné que le temps nous presse.

**L'honorable Michael Wilson (ministre des Finances):** Merci de m'avoir invité à me joindre à vous cet après-midi. Mon exposé sera très court. J'aimerais aborder les principales préoccupations du comité et ensuite passer aux questions.

La taxe sur les produits et services a été conçue de façon à améliorer la compétitivité de l'industrie canadienne et à donner à nos producteurs une assise plus solide ici comme à l'étranger. La TPS permettra de créer des emplois permanents et favorisera la croissance. C'est la seule façon durable de maintenir et d'améliorer la qualité de la vie des Canadiens. La taxe sur les produits et services nous permettra d'atteindre cet objectif en détaxant la production. Grâce à la TPS, la taxe de vente fédérale ne sera plus un coût pour les entreprises. En fait, la TPS réduira les coûts d'exploitation.

Considerable benefits will flow from the goods and services tax. After tax reform, real production in the economy should rise by 1.4% or \$9 billion. That represents \$350 per Canadian.

As soon as the goods and services tax takes effect, the federal sales tax will no longer be levied on exports of goods and services.

La taxe actuelle fait payer aux Canadiens un prix inacceptable puisqu'elle nuit à nos exportations et favorise les importations. La taxe sur les produits et services nous soulagera tous de ce fardeau fiscal caché. Les effets de la TPS se feront sentir sur les prix d'un grand nombre de biens de consommation. Certains augmenteront, d'autres baisseront. Nous avons mis au point des mesures de transition qui permettront aux entreprises de retrancher la taxe actuelle du prix de leurs produits et de répercuter les économies ainsi réalisées sur leurs clients. Quand la TPS entrera en vigueur en 1991, de nombreux grossistes et détaillants détiendront des stocks sur lesquels ils auront déjà acquitté la taxe de vente fédérale. Grâce au programme de remboursement de la TVF, les entreprises seront assurées de ne pas être taxées deux fois.

Les entreprises qui s'incrineront tôt pour la perception de la TPS seront mieux en mesure de soutenir la concurrence. Elles disposeront des renseignements dont elles ont besoin pour se préparer à la transition. Elles seront aussi en mesure de répercuter immédiatement les économies sur les consommateurs. Chaque entreprise et chaque consommateur profitera pleinement de la réduction des frais d'exploitation seulement si chaque entreprise s'acquitte de la responsabilité qu'elle a de réduire ses prix du montant de la taxe actuelle. C'est le seul moyen de transmettre les économies aux consommateurs et d'éviter les effets inflationnistes.

*[Text]*

Overall, the GST will result in a one-time increase in the consumer price index of just under 1.25%. In testimony before this committee the Governor of the Bank of Canada said independent research by the Bank supported that estimate. It is essential that the federal sales tax be fully removed from prices because of the importance of containing this increase to 1.25%, and no more. If Canadians have confidence in the integrity of the system there will be less upward pressure on wages.

• 1705

Business is meeting the challenge by making a commitment to a smooth transition. I believe the activities of this committee have been very helpful in supporting that effort.

In addition, more than 300,000 businesses have sent registration forms to Revenue Canada, and the numbers are growing. They are training people and investing in specialized equipment.

Large businesses such as Ford, GM, IBM, Sears, Camco, Du Pont, and others, have already announced their intention to pass on their savings to their customers. Organizations such as the Canadian Manufacturers Association have encouraged all their members to do the same thing.

It is clear that larger businesses have confidence in the GST. A recent announcement by the Minister of National Revenue will help to inspire the same kind of confidence among smaller businesses as well. Consultations with the small business community led to the quick-method accounting procedure as an optional method. Very small businesses do have limited resources. The quick method will allow some companies to reduce their bookkeeping and to complete their GST returns quickly and easily.

Businesses that choose the quick-method option will, on average, remit the same amount of tax as they would using exact calculations. Customers will still pay 7% GST on taxable items, and no GST on items such as basic foods and prescription drugs.

We achieve two important goals with simplified accounting. Compliance costs are minimized, and that will mean savings for consumers. It also gives all small businesses a way to enter the GST system with confidence.

Afin d'assurer une transition en douceur, cette formule constitue un gage de réussite. Des centaines de milliers de Canadiens se préparent à la TPS en appelant notre ligne d'information pour recevoir les documents offerts ou pour obtenir les réponses à leurs questions.

La confiance des consommateurs et la confiance des gens d'affaires vont de pair. Dans la mesure où ils seront bien informés, les consommateurs bénéficieront des économies réalisées par les entreprises suite à l'élimination de la taxe fédérale actuelle.

*[Translation]*

Dans l'ensemble, la TPS entraînera une augmentation unique de l'indice des prix à la consommation d'un peu moins de 1,25 p. 100. Lorsqu'il a comparu devant ce comité, le gouverneur de la Banque du Canada a dit que ses études indépendantes confirment ces pronostics. Il est essentiel que la taxe de vente fédérale soit retranchée intégralement des prix si l'on veut que cette augmentation ne dépasse pas 1,25 p. 100. Si les Canadiens ont confiance en l'intégrité du système, ils modéreront leurs demandes salariales.

Les entreprises ont relevé le défi et se sont engagées à faire en sorte que la transition se fasse en douceur. J'estime que les travaux de ce comité ont contribué utilement à cet effort.

Par ailleurs, plus de 300,000 entreprises ont fait parvenir leur formule d'inscription à Revenu Canada, et leur nombre ne cesse d'augmenter. Elles forment leurs employés et investissent dans l'achat de matériel spécialisé.

Les grandes entreprises comme Ford, GM, IBM, Sears, Camco, Du Pont, et d'autres encore, ont déjà annoncé leur intention de transmettre les économies à leurs consommateurs. D'autres organisations comme l'Association des manufacturiers canadiens ont encouragé tous leurs membres à en faire de même.

Il est manifeste que les plus grandes entreprises croient à la TPS. L'annonce faite récemment par le ministre du Revenu national contribuera à inspirer la même confiance aux entreprises de plus petite taille. Les consultations menées auprès des petites entreprises ont permis d'élaborer une méthode comptable simplifiée appelée «méthode rapide». Les très petites entreprises disposent de ressources limitées. Grâce à la méthode rapide, certaines entreprises pourront alléger leur tâche de comptabilité et remplir plus rapidement et plus facilement leur déclaration de TPS.

Les entreprises qui opteront pour la méthode rapide remettront, en moyenne, le même montant de taxe que si elles procédaient à des calculs exacts. Les consommateurs continueront de payer une TPS de 7 p. 100 sur les articles taxables et aucune TPS sur les produits alimentaires de base et les médicaments d'ordonnance, entre autres.

Grâce à la méthode comptable simplifiée, nous atteindrons deux objectifs importants. Les coûts d'observation de la loi seront réduits au minimum et les consommateurs paieront moins cher. Par ailleurs, toutes les petites entreprises pourront s'inscrire pour la TPS en toute confiance.

This method will ensure a smooth transition. Hundreds of thousands of Canadians are preparing for GST by calling our information line to order available documents or to obtain answers to their questions.

Consumer confidence and business confidence go together. Well-informed consumers will be able to take advantage of the savings realized by businesses when the existing federal sales tax is removed.



## [Texte]

The government believes the competitive forces of the marketplace will ensure that savings are passed on to consumers. We want consumers to share that confidence. At the same time, the best guarantee of a competitive marketplace is a well informed and vigilant public.

Earlier today the Minister of Consumer and Corporate Affairs announced the establishment of a strong, credible Consumer Information Office. That will contribute a great deal to a successful transition. Some consumers will need proof that the system works in their interests.

Before the GST goes into effect, consumers will know what to expect in terms of price increases and decreases for key goods and services. The Consumer Information Office will also receive consumer complaints about pricing practices and look into allegations of unfairness.

I want to make two points before I conclude. Active discussions are still taking place with the provinces to reduce the administrative burden on business as much as possible. We will continue to work for sales tax reform that gives Canadians efficiency in its operation and economic benefits in its effects.

My last point is that on January 1, 1991, the GST will come into effect; in these remarks I have talked about the benefits of early and confident action. The GST bill is now before the Senate. Unreasonable delay will cost the people of this country a great deal of time and money. Consumers will pay higher costs if businesses cannot be certain about savings from their suppliers. A smooth transition will benefit everyone. Delay will be costly.

Mr. Chairman, I would be happy to respond to your questions.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Minister. I have a couple of questions. You ended up talking about the Senate—Mr. Taylor is already looking at his watch—and you talked about the costs of delay.

Is there any way to quantify the costs involved in delaying implementation of the GST? Are we talking about a major amount of money? What is it going to cost the government, for example, if the GST does not come into effect on January 1?

**Mr. Wilson:** I believe the GST will come into effect. I do not believe the Senate will delay passage of this bill so that it will not come into effect.

What is important is that the decisions are taken by the Senate so that companies can prepare; they can understand fully the costs of their supplies; they can adjust their prices; they can adjust their price lists; they can get their catalogues out; and they can get their systems in place. All of these things take time.

• 1710

Some companies are already making those investments. Some companies are investing considerable amounts of money in new systems. Companies are preparing their catalogues, others are actually starting the printing of their catalogues.

## [Traduction]

Le gouvernement croit que les forces compétitives du marché garantiront que les économies seront transmises aux consommateurs. Nous voulons que les consommateurs partagent cette confiance. La meilleure garantie de la compétitivité du marché c'est un public vigilant et bien informé.

Plus tôt aujourd'hui, le ministre des Consommateurs et des Sociétés a annoncé la création d'un bureau d'information des consommateurs musclé et crédible. Cela favorisera une transition en douceur. Certains consommateurs voudront avoir la preuve que le système protège leurs intérêts.

Avant que la TPS n'entre en vigueur, les consommateurs sauront à quoi s'attendre en ce qui concerne les augmentations et les baisses de prix de certains biens et services clés. Le bureau d'information des consommateurs recevra aussi les plaintes des consommateurs sur l'établissement des prix et fera enquête sur les allégations de pratiques déloyales.

Avant de conclure, j'aimerais aborder encore deux sujets. Nous poursuivons nos discussions avec les provinces afin de réduire au minimum le fardeau administratif des entreprises. Nous poursuivrons nos efforts pour que la réforme de la taxe de vente permette la mise en place d'un système plus efficient et apporte aux Canadiens des avantages économiques.

Enfin, la TPS entrera en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1991. Dans mon exposé, j'ai dit qu'il serait avantageux d'agir tôt et en toute confiance. Le projet de loi instaurant la TPS se trouve actuellement au Sénat. Tout retard indu coûtera énormément de temps et d'argent aux citoyens de ce pays. Les consommateurs paieront plus cher si les entreprises ne peuvent être assurées de bénéficier des économies qui devraient leur être transmises par leurs fournisseurs. Tous y gagneront si la transition se fait en douceur. Les retards seront coûteux.

Monsieur le président, je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

**Le président:** Merci, monsieur le ministre. J'ai quelques questions. Vous avez parlé du Sénat—M. Taylor regarde déjà sa montre—et vous avez parlé des coûts qu'occasionnerait tout retard.

Est-il possible de quantifier les coûts qu'entraînerait le retard dans l'entrée en vigueur de la TPS? Parlons-nous d'une somme considérable? Qu'en coûtera-t-il au gouvernement, par exemple, si la TPS n'entre pas en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier?

**M. Wilson:** Je crois que la TPS entrera en vigueur à la date prévue. Je ne crois pas que le Sénat retarde l'adoption du projet de loi à tel point qu'il ne puisse entrer en vigueur à la date prévue.

Il est important que le Sénat fasse connaître rapidement sa décision pour que les entreprises puissent se préparer, calculer le coût de leurs fournitures, ajuster leurs prix, distribuer leurs catalogues et mettre en place les systèmes dont elles auront besoin. Il leur faut le temps de faire tout cela.

Certaines entreprises ont déjà engagé ces dépenses. Certaines ont investi des sommes considérables dans ces nouveaux systèmes. Elles préparent leur catalogues et d'autres ont déjà commencé à les faire imprimer.



[Text]

So if there is a delay, if there is any upset in the transition from the existing tax to the GST, then there will be costs that will be incurred by these companies, and those costs will be passed on to consumers. Additionally, as I indicated in my earlier remarks, if companies do not have a good fix on what their costs are going to be, what their savings will be from the removal of the existing sales tax, then they will not be able to pass on those savings to the customer. It is that cost I was referring to the most in my remarks earlier.

**The Chairman:** This committee has heard from a great number of witnesses over the past few weeks, including major labour leaders. CLC and CUPE leaders told us they believe the GST will add significantly to the cost of living. As a response, they estimate they want to go for 3% GST protection, for example. The committee also heard from some witnesses, for example Professor Crispo, who said the wage demands are more inflationary than the GST. These are quite conflicting views. Can you clarify for us?

**Mr. Wilson:** First of all, we have done a calculation on the one-time-only increase in the cost of living, the 1.25% I referred to in my prepared remarks. Other organizations have also done this: the Economic Council of Canada, Informetrica, the University of Toronto, other organizations. I want to read from testimony before the Senate from Mr. Ross Preston of the Economic Council:

When the Council made its calculation, we used a methodology that was similar to Finance's, but it was a totally different model. When Informetrica made their calculations, they used their model. When the University of Toronto made their calculations, they used their model. All these models produced a price effect that was within 1 or 2 tenths of a percent of that 1.2, 1.3% range.

He went on to say:

To be frank, I sweated over whether those numbers were right, because I had to put my hat down on it, and I could not in the end come up with a first-round impact that was any different from what Finance had. And I argued with them for about four months over the issue.

In other words, he came up with a figure that was very close to the Department of Finance figure, and he wanted to be absolutely sure. He tested it in many ways, discussed different aspects of his work with us and other economists, and still came up with that figure.

So that is the starting point. That is the measurable increase in the cost of living.

The subsequent discussion on this has produced different judgments of what the cost-of-living increase will be. But what those judgments are about is whether or not an inflationary spiral will be set off by the 1.25% increase.

I should add that when you take into account the GST credit, the impact on incomes is less than 1%. Now, in my judgment a less than 1% impact on the incomes of Canadians should not in itself trigger any inflationary response.

[Translation]

Ainsi, s'il y a un retard, si le remplacement de la taxe actuelle par la TPS ne se déroule pas sans heurts, ces entreprises encourront certains coûts qui seront alors répercutés sur les consommateurs. Par ailleurs, comme je l'ai indiqué plus tôt, si les sociétés ne peuvent se faire une idée de ce que seront leurs coûts et des économies qu'elles réaliseront grâce à l'élimination de la taxe de vente actuelle, elles ne seront pas en mesure de transmettre ces économies aux consommateurs. C'est ce coût plus particulièrement que j'évoquais dans mon exposé.

**Le président:** Depuis quelques semaines, le comité a entendu un grand nombre de témoins, y compris les principaux dirigeants syndicaux. Les dirigeants du CTC et du SCFP nous ont dit qu'à leur avis la TPS ferait augmenter de façon significative le coût de la vie. Par conséquent, ils calculent devoir demander trois p. 100 de plus pour couvrir la TPS. D'autres témoins, dont le professeur Crispo, ont dit au comité que les demandes salariales sont plus inflationnistes que la TPS. Ce sont des avis contradictoires. Pouvez-vous nous dire ce qu'il en est?

**M. Wilson:** D'abord, nous avons fait des calculs pour déterminer à combien s'élèverait l'augmentation unique du coût de la vie, le 1,25 p. 100 dont j'ai parlé dans mon exposé. D'autres organismes ont également fait ces calculs: le Conseil économique du Canada, Informetrica, l'Université de Toronto, entre autres. Permettez-moi de vous lire un extrait du témoignage de M. Ross Preston du Conseil économique du Canada devant le comité sénatorial:

Quand nous avons fait nos calculs, nous avons utilisé une méthode semblable à celle du ministère des Finances, mais un modèle tout à fait différent du leur. Informetrica a fait ses calculs en utilisant son propre modèle. L'Université de Toronto a fait ses calculs en utilisant son propre modèle. Tous ces modèles donnaient un effet sur les prix de 1,2 ou 1,3 p. 100, à un ou deux dixièmes de pourcentages près.

Il a ajouté:

J'avoue bien franchement m'être interrogé sérieusement sur l'exactitude de ces chiffres mais je n'ai pu en définitive obtenir des résultats différents de ceux des Finances pour la première année. J'en ai débattu avec eux pendant quatre mois.

Autrement dit, il a obtenu un chiffre très semblable à celui du ministère des Finances, et a voulu les vérifier hors de tout doute. Il les a vérifiés de maintes façons et en a discuté avec nous et avec d'autres économistes, mais au bout du compte c'est le chiffre qu'il a obtenu.

C'est donc un point de départ. C'est l'augmentation mesurable du coût de la vie.

Des discussions subséquentes sur l'augmentation du coût de la vie ont abouti à des conclusions différentes. Mais ces conclusions portent sur la question de savoir si l'augmentation de 1,25 p. 100 enclenchera une spirale inflationniste.

Je me dois d'ajouter qu'une fois pris en compte le crédit pour TPS, l'impact sur les revenus est inférieur à un p. 100. Or, à mon avis, une incidence de moins de un p. 100 sur les revenus des Canadiens ne devrait pas provoquer de réaction

[Texte]

Therefore people who say it will be a 3% or 4% increase are saying businesses are going to take those savings for themselves and not pass on the savings, or business costs will go up because they will agree to increases in wages and salaries that will reflect the 3% or 4% additional, which is a good deal higher than the 1%, 1.25% income or cost-of-living increase. In my judgment this is not necessary, but it also will not be supported by the economy.

• 1715

We have seen in 1989 where the unit labour costs of Canadian business started the year at a 4.9% increase and finished the year at a 6.9% increase. If we ignore that slippage in our competitive position and take actions as Canadians in general arising out of the GST that compound those competitive problems, the economy will suffer. We will lose business, and as we lose business we will lose jobs. The basic message that I have conveyed from last August is that if we try to take out of the economy more than it is capable of providing, we are all going to suffer. It is a law of economics; it is not judgments or anything like that. It is a basic economic law.

**The Chairman:** The testimony before this committee has focused on whether the FST will be passed through or not. We have all been obsessed with this. Your Department of Finance numbers are based on more or less a complete FST pass-through. How confident are you that is in fact going to happen?

**Mr. Wilson:** I am quite confident. We are in a state of the business cycle that is making it more and more difficult for companies to regain in their prices the increase in costs that I referred to a minute ago. We have seen corporate profit margins at the lowest levels since the 1981-82 recession. So business is pretty tough out there today.

In addition, I have had a number of meetings across the country where people raised that same question, saying they were worried that businesses are not going to pass on the savings, and that as the consumer they will have to pay more. Then two or three questions later I get a businessman standing up saying, look, I am in the service business, I have not had to deal with a sales tax and I do not think my customers are going to let me get away with holding my prices and adding the full amount of the GST on top of that, so I am going to have to scale back my prices because I do not think my customers are going to pay it.

I get both sides of the argument, and when I hear both sides in a town hall meeting, an open meeting, I say that the economy is working, the competitive economy is working, and that some people will not be able to get the full amount of their prices as a result; others may be able to take a little bit more in price, and the net result will probably be very close to what we are anticipating.

[Traduction]

inflationniste. Ainsi, ceux qui parlent d'une augmentation de trois ou quatre p. 100 disent que les entreprises empocheront ces économies au lieu de les répercuter sur les consommateurs ou disent encore que les coûts des entreprises augmenteront parce qu'elles devront augmenter les salaires pour couvrir cette augmentation de trois ou quatre p. 100, ce qui est sensiblement plus élevé que l'augmentation prévue de 1 ou 1,25 p. 100 du coût de la vie. J'estime qu'une telle augmentation n'est pas nécessaire et que l'économie ne sera pas en mesure de l'absorber.

Déjà en 1989, les coûts unitaires de main-d'oeuvre des entreprises canadiennes sont passés d'un taux d'augmentation de 4,9 p. 100 à un taux d'augmentation de 6,9 p. 100. Si nous ne réagissons pas à cette détérioration de notre compétitivité et si l'ensemble des Canadiens, en réaction à l'entrée en vigueur de la TPS, agissent de façon à aggraver ces problèmes de compétitivité, l'économie s'en ressentira. Certaines entreprises fermeront leurs portes et, par conséquent, nous perdrons des emplois. Depuis le mois d'août dernier, j'essaie de faire comprendre avant tout que si nous tentons de tirer de l'économie plus qu'elle n'est en mesure de fournir, nous en souffrirons tous. C'est une réalité économique qui n'a rien de subjectif. C'est une loi fondamentale en économie.

**Le président:** La majorité des témoins ont posé la question de savoir si les économies résultant du remplacement de la taxe sur les ventes des fabricants seront répercutées sur les consommateurs. Cette question a été pour nous tous une obsession. Les chiffres publiés par le ministère des Finances repose sur l'hypothèse que les économies seront plus ou moins transmises intégralement aux consommateurs. Dans quelle mesure croyez-vous que cela se produira effectivement?

**M. Wilson:** Je suis assez confiant. Nous sommes à une étape du cycle commercial où il est de plus en plus difficile pour les entreprises d'augmenter leurs prix pour couvrir l'augmentation des coûts que j'ai évoqués il y a une minute. Les marges bénéficiaires des entreprises n'ont jamais été aussi minces depuis la récession de 1981-82. Les entreprises ont bien du mal actuellement.

En outre, j'ai participé à certaines réunions partout au pays où les gens ont soulevé la même question et dit craindre que les entreprises ne répercuteront pas les économies et que les consommateurs auront à payer plus cher. Après deux ou trois questions, un homme d'affaire du secteur des services nous disait que ces consommateurs n'accepteraient jamais qu'il ajoute le plein montant de la TPS à ses prix réguliers, de sorte qu'il allait devoir baisser ses prix pour pouvoir y ajouter la TPS.

Quand j'entends les gens exprimer ces deux points de vue dans une réunion publique tenue dans une salle municipale, je me dis que l'économie compétitive fonctionne bien et que si certains ne réussissent pas à maintenir intégralement leurs prix, d'autres pourront les relever légèrement, de sorte que le résultat, tout compte fait, sera très près de ce que nous prévoyons.



[Text]

**Mr. MacLellan:** Minister, thank you for coming this afternoon. Your 1.25% increase in the rate of inflation is based, is it not, on all of the FST being passed on to the consumers? You feel that there is no question in all your minds that all of it is going to be passed on?

**Mr. Wilson:** I just refer you back to my answer to the chairman's question. I will not repeat it.

**Mr. MacLellan:** How are we going to know? How is the government going to tell if it is passed along or not?

**Mr. Wilson:** You mean how will we know after the fact?

**Mr. MacLellan:** Yes, after the fact.

**Mr. Wilson:** I think we will be able to have a pretty good idea from the consumer price index numbers.

**Mr. MacLellan:** Just from the consumer price index? That is how you are going to be able to tell?

**Mr. Wilson:** Yes.

**Mr. MacLellan:** Is that how, in your opinion, the information office is going to monitor whether the FST has been passed along or not?

**Mr. Wilson:** I think that the Consumer Information Office will be looking at it more product by product, company by company, as opposed to those broad numbers, but that is up to the—

**Mr. MacLellan:** No. They said they were going to be looking at it segment by segment. That—

**Mr. Wilson:** Well, that is what I mean—segment by segment, as opposed to the broad numbers.

**Mr. MacLellan:** They are going look at all of the area and there is a difference between in the two.

**Mr. Wilson:** That is up to them. I am not here to tell the Consumer Information Office how they should do their job.

• 1720

**Mr. MacLellan:** Mr. Minister, you must admit that consumers are relying on the government to be able to tell if in fact the FST is passed along.

**Mr. Wilson:** Let me make a basic point to you, Mr. MacLellan. I believe that without the Consumer Information Office the competitive pressures in the economy today would result in the 1.25% cost of living increase being realized, not an increased amount above that.

What the Consumer Information Office will do is provide consumers with more information so that a well informed consumer will make the economy work better. We live in a pretty efficient economy. We are right next door to one of the strongest economies in the world, certainly the largest economy in the world, and it is another competitive pressure we have to live with. It is these competitive pressures which I believe will result in the cost of living increase capped at a level very close if not bang on what we are expecting.

[Translation]

**M. MacLellan:** Monsieur le ministre, merci d'être venu cet après-midi. L'augmentation du taux d'inflation de 1,25 p. 100 que vous prévoyez suppose, n'est-ce pas, que les économies résultant de l'élimination de la taxe sur les ventes des fabricants seront répercutées intégralement sur les consommateurs? Vous êtes convaincus que ce sera effectivement le cas?

**M. Wilson:** Le président m'a déjà posé cette question, et j'y ai répondu. Je ne me répèterai pas.

**M. MacLellan:** Comment allons-nous le savoir? Comment le gouvernement pourrait-il déterminer si les économies sont répercutées ou non?

**M. Wilson:** Vous voulez savoir comment nous pourrions vérifier après coup?

**M. MacLellan:** Oui, après coup.

**M. Wilson:** Nous pourrions le déterminer assez bien d'après la progression de l'indice des prix à la consommation.

**M. MacLellan:** Uniquement d'après l'indice des prix à la consommation? C'est ainsi que vous en jugerez?

**M. Wilson:** Oui.

**M. MacLellan:** Le bureau d'information aux consommateurs procédera-t-il de la même façon pour voir si les économies seront répercutées sur les consommateurs?

**M. Wilson:** Je crois que le Bureau d'information aux consommateurs effectuera un contrôle par produit et par entreprise plutôt que d'utiliser ces grands indicateurs, mais il lui appartiendra. . .

**M. MacLellan:** Non. On nous a dit que l'on procéderait secteur par secteur. Voilà. . .

**M. Wilson:** Enfin, c'est ce que je veux dire, secteur par secteur, plutôt qu'au moyen de grands indicateurs.

**M. MacLellan:** Leur surveillance se fera par secteur et il y a une grande différence entre les deux.

**M. Wilson:** A lui d'en décider. Il ne m'appartient pas de dire au Bureau d'information aux consommateurs comment faire son travail.

**M. MacLellan:** Monsieur le ministre, vous devez admettre que les consommateurs se fient au gouvernement pour savoir si les économies résultant du remplacement de la TVF lui seront transmises.

**M. Wilson:** Monsieur MacLellan, permettez-moi de faire valoir un point essentiel. Je crois que sans le Bureau d'information aux consommateurs, les pressions compétitives qui s'exercent dans l'économie aujourd'hui entraîneraient une augmentation du coût de la vie de 1,25 p. 100, pas plus.

Le Bureau d'information aux consommateurs fournira aux consommateurs davantage d'information afin que, mieux informés, ils contribuent au meilleur fonctionnement de l'économie. Nous vivons dans une économie assez efficiente. Nous sommes voisins de l'une des économies les plus dynamiques au monde, certainement la plus importante, et cela exerce sur nous des pressions compétitives dont nous devons nous accommoder. Ces pressions compétitives feront en sorte que l'augmentation du coût de la vie ne dépasse pas, ou très peu, le plafond que nous prévoyons.



[Texte]

**Mr. MacLellan:** You said that if we are taking too much out of the economy, more than the economy really can afford to lose, then we are all going to suffer. Do you not agree that the GST is going to do that? Do you not think the GST is going to put us in that position?

**Mr. Wilson:** Sorry, in what position?

**Mr. MacLellan:** I think your own words were that if we take more out of the economy than the economy can really afford to lose, then as Canadians or consumers, we are all going to pay the price. What did you mean exactly by that?

**Mr. Wilson:** I meant that if in transition companies pay wages and salaries or charge prices more than is warranted by their underlying productivity and market position, then as companies they will suffer. You can multiply that many times over to get the impact on the economy.

**Mr. MacLellan:** What about the GST actually taking more out of the economy than we can afford to lose in the economy?

**Mr. Wilson:** When you make that comment, Mr. MacLellan, you are looking at one aspect of the GST, and that is the impact of the GST on consumption.

**Mr. MacLellan:** That is what we were instructed to study.

**Mr. Wilson:** In our economic analysis we point out that there is a negative short-term effect on consumption, but there is a positive effect on investment because the underlying costs of investment will go down 4% on average across the economy. It is the equivalent of a 4% investment tax credit. The net effect of the GST on the economy, assuming the pass-through of those savings is positive. . . We calculate that in year one there will be 35,000 incremental jobs created over and above what would be done without the change from the FST to the GST. In year two it is 60,000. Because the costs of production are reduced, it will reduce the inflationary pressures in the economy, so that the combination will improve the performance of the economy, and that will generate additional income for Canadians because the companies are able to support a higher level of wages.

This is not just the assumptions made by the Department of Finance. Many, if not most, of the economic think tanks say that the economic impact of the GST will be positive. There are differences of view, different judgments as to what is going to happen in transition. Once you get through transition, the economic impacts are very consistent.

• 1725

**Mr. Rodriguez:** When we had the Automotive Industries Association of Canada and the appliance company—Camco, I believe it was—before the committee, I asked them about the fact that in the past they had received a preferential rate. They received a lower rate of income tax for the very fact that they had to pay a manufacturers' sales tax. This was for manufacturing entities only against which the MST was applied. I asked that question to General Motors, I asked it

[Traduction]

**Mr. MacLellan:** Vous avez dit que si nous demandons à l'économie plus qu'elle n'est en mesure de fournir, nous en souffrirons tous. Admettez-vous que la TPS aura cet effet? Ne croyez-vous pas que la TPS nous placera dans cette situation?

**Mr. Wilson:** Excusez-moi, dans quelle situation?

**Mr. MacLellan:** Vous avez dit, il me semble, que si nous demandons plus à l'économie qu'elle n'est en mesure de fournir, alors les Canadiens, les consommateurs, devront tous en subir les conséquences. Qu'entendiez-vous exactement?

**Mr. Wilson:** Je voulais dire que si pendant la période de transition, les entreprises versent des salaires ou des rémunérations ou fixent leurs prix à des niveaux que ne justifient pas la productivité et les forces du marché, elles en souffriront. Il suffit de multiplier pour savoir quel effet cela aura sur l'économie.

**Mr. MacLellan:** La TPS ne risque-t-elle pas de soutirer de l'économie plus que nous sommes en mesure de perdre?

**Mr. Wilson:** Quand vous dites cela, monsieur MacLellan, vous tenez compte d'un seul aspect de la TPS, à savoir son incidence sur la consommation.

**Mr. MacLellan:** C'est ce qu'on nous a demandé d'examiner.

**Mr. Wilson:** Dans notre analyse économique, nous signalons qu'il y aura un effet négatif de courte durée sur la consommation mais que la TPS aura un effet positif sur l'investissement parce que les coûts d'investissement sous-jacents baisseront en moyenne de 4 p. 100 dans l'ensemble de l'économie. Cela équivaut à un crédit d'impôt à l'investissement de 4 p. 100. L'effet net de la TPS sur l'économie, en supposant que les économies seront effectivement répercutées. . . Nous calculons que pendant la première année, 35,000 nouveaux emplois seront créés du seul fait du remplacement de la TVF par la TPS. La deuxième année, 60,000 nouveaux emplois seront créés. La réduction des coûts de production atténuera les pressions inflationnistes dans l'économie, ce qui permettra d'améliorer la performance de l'économie et de permettre aux entreprises de verser des revenus additionnels aux Canadiens.

Le ministère des Finances n'est pas le seul à faire de tels pronostics. Un grand nombre, sinon la totalité, des organismes économiques disent que la TPS aura des effets positifs. Tous ne s'entendent pas sur les effets qui se feront sentir pendant la période de transition mais au-delà, il y a consensus sur les répercussions économiques.

**Mr. Rodriguez:** Quand l'Association des industries de l'automobile et le fabricant d'appareils électroménagers—Camco, il me semble—ont comparu devant le comité, je les ai interrogés sur le fait qu'ils ont obtenu dans le passé un taux préférentiel. Ils bénéficiaient d'un taux d'impôt sur le revenu plus faible du fait qu'ils devaient acquitter la taxe sur les ventes des fabricants. Ce taux préférentiel était accordé uniquement aux entreprises de fabrication assujetties à la taxe

[Text]

to Ford, and I asked it to Camco, and all three said that they felt they should be able to keep it, because they are in a competitive global market and they want to continue to maintain a competitive stance. In light of the fact that the FST is coming off on January 1, 1991, is it not fair to expect that whatever breaks they got in taxation, income tax or otherwise, that now that FST is off they ought not to expect to continue to get those breaks?

**Mr. Wilson:** There is a basic flaw in your assumptions. The reason—

**Mr. Rodriguez:** It is there.

**Mr. Wilson:** It is there. There is a lower income tax rate for manufacturing processing companies, but not because of the FST. There is a tax break which was brought in by the United States in the 1970s and the government in the middle 1970s, as a response to that, lowered the manufacturing processing rate of income tax. They did this in order to offset the tax benefit that comparable American companies were given by the DISC, the Domestic International Sales Corporation. The government of the day, in the middle 1970s, gave the manufacturing processing companies a reduced tax rate as an offset, to put them on a competitive balance to these other companies. I do not believe it would be appropriate to change the income tax rate because the GST is coming in—

**Mr. Rodriguez:** Well, minister, the—

**Mr. Wilson:** Let me just finish my answer, Mr. Rodriguez. Companies today are at a competitive disadvantage because we have the federal sales tax embedded in their costs and, therefore, they have to either swallow that or they lose business.

**Mr. Rodriguez:** I do not want to interrupt your answer. I accept what you said. When they were here they had their big tax accountants with them. I simply asked them that question and they admitted that there was an offset for the manufacturers' sales tax. I just simply asked the question. But I accept the answer you have given.

**Mr. Wilson:** Do not accept the answer I have given you. Go back to the reason—

**Mr. Rodriguez:** Sure I am going to, but—

**Mr. Wilson:** Do not just accept the answer—go back—

**Mr. Rodriguez:** I have never accepted any answer you have given me.

**Mr. Wilson:** I think it was the 1975 budget of Mr. Turner. It is in around that time. Go back to that and you will see the rationale for this reduction in the—

**Mr. Rodriguez:** I will check it.

**Mr. Wilson:** —manufacturing processing, and it is an offset to the DISC program.

[Translation]

sur les ventes des fabricants. J'ai posé la question à General Motors, à Ford et à Camco, et les trois m'ont répondu qu'ils devraient continuer de bénéficier de ce taux préférentiel puisqu'ils doivent pouvoir conserver leur compétitivité sur un marché global où la concurrence est très vive. Étant donné que la taxe fédérale de vente sera retirée le 1<sup>er</sup> janvier 1991, n'est-il pas raisonnable de croire qu'ils ne devraient plus s'attendre à bénéficier des allègements fiscaux taux d'imposition plus faibles, par exemple—qui leur avait été accordés?

**M. Wilson:** Il y a une faiblesse importante dans votre raisonnement. La raison...

**M. Rodriguez:** Cela existe.

**M. Wilson:** Cela existe. Les entreprises de fabrication ou de transformation ont droit à un taux d'imposition sur le revenu plus bas, mais pas en raison de la taxe fédérale de vente. Dans les années 1970, les États-Unis ont accordé certains avantages fiscaux auxquels le gouvernement a réagi au milieu des années 1970 en accordant un taux d'imposition sur le revenu plus faible aux entreprises de fabrication et de transformation. Il a pris cette décision pour compenser l'avantage fiscal que les entreprises américaines comparables obtenaient de la DISC, *Domestic International Sales Corporation*. Le gouvernement a alors accordé aux entreprises de fabrication et de transformation un taux d'imposition plus faible pour compenser cet avantage, et pour rétablir l'équilibre compétitif avec ces entreprises américaines. Je ne crois pas qu'il soit approprié de modifier le taux d'imposition du seul fait de la TPS...

**M. Rodriguez:** Enfin, monsieur le ministre, le...

**M. Wilson:** Laissez-moi terminer ma réponse, monsieur Rodriguez. Les entreprises sont désavantagées aujourd'hui par rapport à leurs concurrents en raison de la taxe fédérale de vente qui s'ajoute à leur coûts et qu'elles doivent absorber si elles veulent conserver leur marché.

**M. Rodriguez:** Je ne voulais pas vous interrompre. J'admets ce que vous dites. Lorsqu'ils ont comparu, ils étaient accompagnés de leurs comptables fiscalistes. Je leur ai tout simplement posé la question et ils ont admis avoir droit à une compensation pour la taxe sur les ventes des fabricants. Je leur ai simplement posé la question. J'accepte la réponse que vous me faites.

**M. Wilson:** N'acceptez pas la réponse que je vous fait. Essayez de voir pour quelle raison...

**M. Rodriguez:** Je vais le faire, mais...

**M. Wilson:** N'acceptez pas tout simplement la réponse, cherchez à voir...

**M. Rodriguez:** Je n'ai jamais cru les réponses que vous m'avez données.

**M. Wilson:** C'était dans le budget présenté en 1975 par M. Turner, je crois. Cela s'est fait à cette époque. Retournez aux sources et vous verrez pourquoi cet allègement...

**M. Rodriguez:** Je vais le vérifier.

**M. Wilson:** ...a été accordé aux entreprises de fabrication et de transformation et vous verrez que c'était pour compenser l'avantage accordé par le programme DISC.

[Texte]

**Mr. Cole:** Thank you for coming today.

A couple of things have come up on a number of occasions with regard to what the level of the tax is and where it is, how much of it goes to the consumer in the final price—these kinds of questions. We have heard it very often said that we really cannot pin down what the dollar value is; we cannot do this and we cannot do that. It seems to be pretty much a theme we have heard on various occasions.

• 1730

One of the things I would like to ask—and I hope it is available—your department obviously has done an extensive study on this aspect of it, first of all to analyse and come up with the 1.25%, and secondly to support the minister of revenue when he has come up with a simplified system suggesting what the rate should be for the company under \$200,000.

Is the information going to be available to consumers through the consumer bureau so that those numbers can actually be published and produced through the consumer bureau so that they can really come up with some hard facts and some hard numbers so that we are not getting into this hearsay type of information we have been hearing about for the last three months?

**Mr. Wilson:** I would hope the Consumer Information Office will provide those estimates to the consumer product by product.

**Mr. Cole:** I am sorry, but they are not going to reinvent the wheel. The information you have been using and information the Consumers' Association of Canada and groups like it... is your information going to be available to the bureau?

**Mr. Wilson:** Certainly. We will open up any information we have that can be useful to them so they can use it.

**Mr. Cole:** Do you feel they should be able to come up with significant numbers with regard to what should happen with prices sector by sector or however they decide to use it?

**Mr. Wilson:** Yes.

**Mr. Cole:** Do you feel that the numbers can be obtained?

**Mr. Wilson:** You cannot obtain them with precision, but within a fairly narrow range, you can do it.

I think a more important response to your question is that through Revenue Canada we are going to be helping the small business community identify the federal sales tax in their costs today. The same would apply to medium-sized and larger companies as well, but it is probably more important to give help to the smaller businesses so they can identify the FST in their costs so they will know what the cost of their business inputs will be in the new system.

We can expect that in the initial stages in the first month or two, the full amount will not be passed through because people will not be able to identify the full amount of the tax in their business inputs. It will not take them very long, as

[Traduction]

**M. Cole:** Merci d'être venus aujourd'hui.

Plusieurs questions ont été soulevées à maintes reprises sur le niveau de la taxe, sur les produits qui seront taxés, sur la proportion de la taxe qui se retrouve dans le prix final que doit payer le consommateur, et autres choses du genre. Très souvent, on nous dit qu'il est impossible de vraiment en déterminer la valeur monétaire; impossible de faire ceci et impossible de faire cela. Ce thème semble constamment revenir.

J'aimerais notamment vous demander—et j'espère que ces renseignements existent toujours—votre ministère a manifestement examiné la question de façon très approfondie, tout d'abord dans le cadre d'études qui ont permis de fixer le taux à 1,25 p. 100 et deuxièmement afin d'appuyer le régime simplifié du ministre du Revenu national et le taux qu'il propose pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 200,000 dollars.

Les consommateurs auront-ils accès à cette étude par le truchement du Bureau d'information aux consommateurs exemple qui publierait les chiffres et qui après les avoir analysés pourrait publier des faits concrets, des chiffres précis, ce qui mettrait fin aux rumeurs qui circulent depuis trois mois?

**M. Wilson:** J'ose espérer que le Bureau d'information aux consommateurs fournira ces chiffres aux consommateurs, produit par produit.

**M. Cole:** Excusez-moi, mais le Bureau ne va pas réinventer la roue. L'information que vous avez utilisée et qu'a utilisée l'Association des consommateurs du Canada et d'autres groupes semblables... allez-vous fournir au Bureau les données sur lesquelles vous vous êtes fondé?

**M. Wilson:** Certainement. Nous allons ouvrir nos dossiers et fournir au Bureau toute l'information qui pourrait lui servir.

**M. Cole:** Pensez-vous que le Bureau puisse prévoir, avec précision, l'incidence sur les prix, secteur par secteur ou selon toute autre formule de son choix?

**M. Wilson:** Oui.

**M. Cole:** Pensez-vous qu'il soit possible d'arriver à ces chiffres?

**M. Wilson:** Impossible de le faire avec précision, mais on peut s'en approcher.

Il faut par contre noter, en réponse à votre question, que de concert avec Revenu Canada, nous allons aider la petite entreprise à déterminer, dans ses coûts actuels, quelle est la part de taxe de vente fédérale. Nous ferons de même pour la moyenne et la grande entreprise, mais il est probablement plus important d'aider la petite entreprise à identifier la part de TVF dans ses coûts, de façon à ce que ses entreprises sachent quel sera le coût de leurs intrants une fois le nouveau régime en place.

Nous prévoyons qu'au début, pendant un mois ou deux, le consommateur ne bénéficiera pas pleinement des économies réalisées puisque les commerçants ne seront pas en mesure de déterminer combien la taxe représente du coût



[Text]

they can identify precisely the tax on the purchases they buy and get the precise credits back. Then they can adjust their prices. That additional knowledge plus the competitive pressures will allow them to fine-tune their prices in the subsequent months.

**Mr. Cole:** I concur that the market is going to be the key factor. When you look at fairness within the system, regardless of what level it is at, again we run into the same kind of stumbling block whereby a manufacturer or an individual within the system or within the process says he wants the same dollar profit. Someone else may say he wants to use the same percentage mark-up. We all know that those two factors become very different when it comes to the end use.

From your aspect in your department, what kind of fairness should we be looking at? Is that the kind of thing we should be looking at? Should we be saying to do whatever they want? How are those numbers being related when you analysed it? Did you analyse it on the basis of a percentage mark-up, or did you analyse it on the basis of the same dollar mark-up?

• 1735

**Mr. Wilson:** That is a question you should put to the officials. Let me give you a response I received in discussing that same point with business people. Some of them are talking about maintaining the same dollar profit. Others are saying that they are going to keep the same profit margin.

As long as there is that difference, the people who say that they are going to take the same profit margin are going to win the business. It will not take long before the people who say that they want to maintain the same dollar profit—who have been, in effect, applying their profit margins on tax-included costs—will lose business. In short order, they will make their adjustments to come back into line.

**Mr. Boudria:** I want to welcome the minister. The minister will know, of course, that a number of witnesses have appeared before our committee over recent weeks. I want to quote from one public interest group that came before us and spoke of the proposed Consumer Information Office:

The second problem with comprehensive monitoring has to do with adequacy of sources of information. The monitoring agency is supposed to comment on broad categories of products rather than particular brands or particular chains or particular stores. Its information base will be derived from Statistics Canada, price checkers, and other private sector sources of information. We see two problems with this. First, its information is retrospective. By the time the information has been gathered, the problem may have disappeared.

Do you think this public interest group is wrong, or do you think this will actually work, this information office?

[Translation]

de leurs intrants. En peu de temps cependant, ils seront en mesure de déterminer exactement la taxe sur leurs achats et combien on leur remettra en crédit. Ils pourraient alors sajuster à leurs prix. Ces données supplémentaires et les pressions concurrentielles leur permettra d'ajuster leurs prix aux cours des mois suivants.

**M. Cole:** Je reconnais que le facteur-clé sera le marché. Du point de vue de l'équité du régime, à quelque niveau que ce soit, la difficulté est toujours la même, le fabricant ou l'entreprise souhaite réaliser les mêmes bénéfices, en terme monétaire. Un autre voudra réaliser la même marge bénéficiaire. Or nous savons tous qu'il existe une grande différence entre ces deux facteurs, en dernière analyse.

En ce qui concerne votre ministère, que faut-il rechercher? Faut-il viser un régime plus juste? Faut-il dire aux gens de faire ce qu'ils veulent? A quoi se rapporte ces chiffres lorsque vous les analysez? Vous êtes-vous fondé dans vos calculs sur un pourcentage de marge bénéficiaire ou avez-vous fondé vos analyses sur une marge monétaire équivalente?

**M. Wilson:** C'est une question à poser aux fonctionnaires. Toutefois, permettez-moi de vous donner la réponse que m'ont donné les gens d'affaires avec qui j'en ai discuté. Certains disent qu'ils vont maintenir les mêmes bénéfices en termes monétaires. D'autres disent qu'ils vont maintenir la même marge bénéficiaire.

Aussi longtemps que cette différence se maintiendra, ceux qui prétendent qu'ils vont maintenir leur marge bénéficiaire vont attirer la clientèle. En peu de temps, ceux qui affirment vouloir maintenir les mêmes bénéfices en termes monétaires, ceux qui en fait, calculent leur marge bénéficiaire sur leurs coûts taxe comprise, perdront des clients. Ils vont rapidement rajuster leurs prix.

**M. Boudria:** Je vous souhaite la bienvenue, monsieur le ministre. Vous savez évidemment que notre Comité a entendu de nombreux témoins ces dernières semaines. J'aimerais vous citer ici le témoignage d'un groupe d'intérêt public qui est venu nous parler du Bureau d'information aux consommateurs proposé:

Un deuxième problème—toujours en ce qui concerne l'organisme de surveillance—porte sur les sources d'information. L'organisme de surveillance est sensé s'occuper de catégories générales de produits plutôt que de marques particulières ou de magasins particuliers. Ses informations proviendront des agents de vérification des prix de Statistique Canada et d'autres sources du secteur privé. A notre avis, cela pourrait entraîner deux problèmes. D'abord, il s'agirait d'informations rétrospectives. Il se peut que le problème ait disparu avant que les données soient rassemblées.

Pensez-vous que ce témoin ait tort, pensez-vous que ce Bureau d'information réalisera l'objectif visé?

## [Texte]

**Mr. Wilson:** I think there is some very helpful basic information that consumers can get. It may not be possible to identify the tax within a price today, with absolute precision, if they are going to do it in the generic way that particular quote is referring to. But what it will do is highlight the fact that there is tax within prices that consumers are paying now. On January 1st, they, in turn, will be looking for price reductions.

**Mr. Boudria:** Let me just go a little further.

**Mr. Wilson:** If there are not price reductions, they have every right to ask the question.

**Mr. Boudria:** Again, I will quote from the same public interest group. I am continuing from the same quote, on their second point:

Second, its information is statistical. It will comment only on broad categories of product according to our information. By definition, statistics concern aggregates rather than individual cases, so the chances of spotting abuses, except on an industry-wide basis, seem to be small.

The minister would agree with that, would he not?

**Mr. Wilson:** I think any abuse will be detected by the consumer. If they see—

**Mr. Boudria:** No, we are talking about the office here, how this office will work.

**Mr. Wilson:** We are talking about the net result of how the consumer is going to benefit from the office.

**Mr. Boudria:** No, that is not what I asked. With respect, Mr. Minister, I asked about how the Consumer Information Office would work, about whether you thought these comments here were appropriate or whether this public interest group was wrong in its assessment that this Consumer Information Office would not work.

**Mr. Wilson:** I think the Consumer Information Office will be developing its own methodology as to how it is going to provide this information to consumers. What your public interest group is saying is how he expects the office to work.

**Mr. Boudria:** Not to work, in this case. I am quoting this, of course, because this is a quote from Nickolas Murray of the Consumers' Association of Canada when he appeared before our committee. This is the same Nickolas Murray who has just been named by your colleague as the chairman of this outfit. He says himself that it is not going to work. He said so on the 10th of May, 1990, before this very committee.

**Mr. Wilson:** Let me respond to you in another way.

**Mr. Boudria:** Here is my position; if you do not like it, let me give you this one.

**Mr. Wilson:** No, it is the same point of view: what are the benefits of this Consumer Information Office? The main benefit is to highlight in the minds of consumers the fact that there is tax included in the price of things they pay today.

## [Traduction]

**M. Wilson:** Je pense qu'il pourra fournir des données de base très utiles aux consommateurs. Il n'est peut-être pas possible de déterminer le pourcentage de taxe dans un prix actuel, surtout si on s'en tient aux catégories générales citées. Toutefois, cette information permettra de souligner le fait que les prix aux consommateurs actuels comprennent un montant de taxe. Au premier janvier, le Bureau surveillera les réductions de prix.

**M. Boudria:** Regardons un peu plus loin.

**M. Wilson:** S'il n'y a aucune réduction dans les prix, eh bien le Bureau pourra parfaitement en demander la raison.

**M. Boudria:** Encore une fois, permettez-moi de citer ce même groupe d'intérêt public. Je reprends ma citation au deuxième point:

En deuxième lieu, il s'agirait d'information statistique. L'organisme ne commenterait que des catégories générales de produits. Les statistiques, de par leur définition, portent sur des agrégats plutôt que sur des cas particuliers. Il serait donc très difficile de déceler des abus, sauf si ces abus étaient commis par toute une industrie.

Le ministre en convient, n'est-ce pas?

**M. Wilson:** Je pense que le consommateur décèlera les abus. S'il voit. . .

**M. Boudria:** Non, nous parlons du Bureau, de son fonctionnement.

**M. Wilson:** Nous parlons des avantages que le consommateur retirera de ce bureau.

**M. Boudria:** Non, ce n'est pas ce que je vous ai demandé. Permettez-moi de vous faire remarquer, monsieur le ministre, que je vous ai demandé comment le Bureau d'information aux consommateurs allait fonctionner, si les propos que je vous rapportais étaient justes ou si ce groupe d'intérêt public faisait fausse route dans son évaluation du fonctionnement du Bureau d'information aux consommateurs.

**M. Wilson:** Je pense que le Bureau élaborera sa propre méthodologie quant à la façon de donner l'information aux consommateurs. Ce que votre représentant d'un groupe d'intérêt public dit, c'est la façon dont il espère que ce bureau va fonctionner.

**M. Boudria:** Ou de son non fonctionnement, en l'occurrence. En fait, je vous ai cité cet extrait, parce qu'il s'agit des propos de M. Nicholas Murray de l'Association des consommateurs du Canada, lors de sa comparution ici. Or il s'agit du même Nicholas Murray que votre collègue vient de nommer président du Bureau d'information aux consommateurs. Il nous a dit lui-même que cela ne fonctionnerait pas. Il l'a dit le 10 mai 1990, ici même devant ce Comité.

**M. Wilson:** Permettez-moi d'aborder la question différemment.

**M. Boudria:** Voici ma position; si vous ne l'aimez pas, je vais vous donner cette autre.

**M. Wilson:** Non, c'est le même point de vue: mais demandons-nous quels avantages comportent ce Bureau d'information aux consommateurs? Le principal avantage consiste à attirer l'attention des consommateurs sur le fait que le prix actuel comprend une taxe.

[Text]

[Translation]

• 1740

**Mr. Boudria:** So it is PR.

**Mr. Wilson:** Even today many are surprised that they are paying a sales tax. Many do not even want to think that they are paying a sales tax today. The more Mr. Murray in his new position and the office highlight the fact that there is tax there, then consumers are going to be looking to see whether those savings are passed on.

If those savings are not passed on, they are going to question why they are not being passed on. The Consumer Information Office will give them a sense of how much they can expect. We have certainly seen in the testimony of the automobile companies that you can identify the savings with a good deal of precision. This will make consumers better shoppers, which will make the market system work better.

**Mr. Boudria:** Why does the minister say one can tell the savings in the car industry, when witnesses who have appeared before us have told us the opposite? They told us one cannot really tell because some car manufacturers have rebates right now. If you lower the price at the same time as you get rid of a rebate, you cannot figure out whether the price of the car went up or down.

**Mr. Wilson:** When was the last time you bought a car?

**Mr. Boudria:** A year ago. Why?

**Mr. Wilson:** Did you look on the sticker?

**Mr. Boudria:** As for the sticker, that is another good question. The stickers are removed from the vehicles and there is no law of your government to prevent it, as there is in the United States of America. I am glad you brought it up.

**Mr. Wilson:** In the price you pay, there is something that says federal sales tax.

**Mr. Taylor (The Battlefords—Meadow Lake):** Mr. Minister, the theme of what you are saying here in your opening remarks, you referred to "significant benefit to consumers". In response to questions you have again used "significant benefit to consumers". We assume the consumer is paying the manufacturers sales tax right now. Is it correct that \$18 billion goes to the federal government? The cheque is written by the industry, but the consumer pays.

**Mr. Wilson:** Pays in the price.

**Mr. Taylor:** Yes. So \$18 billion?

**Mr. Wilson:** This is the amount we expect would be in 1991-92 with normal growth in the economy.

**Mr. Taylor:** What is the expectation in 1991 for revenues accumulated to the government under the GST?

**Mr. Wilson:** I do not have that figure right in front of me, but it is in the paper I put out on December 19. You can find it somewhere around page 25.

**M. Boudria:** Donc il s'agit d'un exercice de relations publiques.

**M. Wilson:** Même aujourd'hui, nombreux sont ceux qui sont surpris d'apprendre qu'ils paient une taxe de vente. Bien des gens ne veulent même pas penser qu'ils paient une taxe de vente aujourd'hui. Plus M. Murray, dans ses nouvelles fonctions, et le Bureau d'information aux consommateurs souligneront le fait que cette taxe existe, plus les consommateurs seront en mesure de voir si on leur transmet les économies réalisées.

Si on ne les leur transmet pas, ils vont s'interroger à ce sujet. Le Bureau d'information aux consommateurs leur donnera une idée du montant des économies à venir. Le témoignage des représentants de l'industrie de l'automobile révèle qu'il est possible de déterminer le montant de ces économies d'une façon très précise. Les consommateurs deviendront de meilleurs acheteurs, ce qui améliorera le système commercial.

**M. Boudria:** Pourquoi le ministre prétend-il qu'il est facile de déterminer les économies dans l'industrie de l'automobile quand des témoins nous ont dit tout à fait le contraire? On nous a dit qu'il était impossible de le déterminer parce que certains fabricants offrent actuellement des ristournes. Si vous réduisez le prix au même moment que vous éliminez la ristourne, il devient impossible de voir si le prix de la voiture a augmenté ou diminué.

**M. Wilson:** Quand avez-vous acheté une voiture pour la dernière fois?

**M. Boudria:** Il y a un an. Pourquoi?

**M. Wilson:** Avez-vous vérifié le collant?

**M. Boudria:** Voilà une autre bonne question. Justement on retire ces collants et contrairement à ce qui se passe aux États-Unis, votre gouvernement n'a adopté aucune loi pour l'interdire. Je suis heureux que vous ayez soulevé cette question.

**M. Wilson:** Dans le prix que vous payez, on indique taxe de vente fédérale.

**M. Taylor (The Battleford—Meadow Lake):** Monsieur le ministre, ce que vous nous dites essentiellement correspond à ce que vous avez dit dans votre exposé lorsque vous avez parlé d'avantages importants pour les consommateurs. En réponse à des questions, vous avez encore une fois parlé d'avantages importants pour les consommateurs. Nous présumons qu'actuellement, le consommateur paie la taxe sur les ventes des fabricants. Est-il juste que le gouvernement fédéral touche 18 milliards de dollars à ce titre? C'est l'industrie qui signe le chèque, mais c'est le consommateur qui paie.

**M. Wilson:** Dans le prix.

**M. Taylor:** Oui. Donc est-ce 18 milliards de dollars?

**M. Wilson:** C'est le montant prévu en 1991-1992, fondé sur un taux de croissance normale de l'économie.

**M. Taylor:** A combien s'élèvent les recettes prévues du gouvernement en 1991 au titre de la TPS?

**M. Wilson:** Je n'ai pas le chiffre sous les yeux, mais vous le trouverez dans le document que j'ai publié le 19 décembre. C'est à la page 25, environ.



[Texte]

**Mr. Taylor:** I am just wondering if your officials, who are looking, can pass you the number.

**Mr. Wilson:** If by the time you finish your question he has it, I can give you the precise number. That is where you can find it.

**Mr. Taylor:** Is that number greater than \$18 billion?

**Mr. Wilson:** I believe it is quite close. I do not want to pull a number out of my head. Let us see whether we have it here.

**An hon. member:** What is a billion?

**Mr. Taylor:** Yes, what is a billion or two?

**Mr. Wilson:** The net GST revenues for 1991-92, the first full fiscal year, are \$20.755 billion. With the elimination of the existing federal sales tax and some related excise taxes, it is \$18.970 billion. Then there are some income tax adjustments, the GST credit, the high-income surtax, the increase in the large corporations tax, the expenditure reductions, expenditure costs, the indexation impact, all of which together work out so that there is pretty close to a balance as far as the net position of the federal government is concerned.

**Mr. Taylor:** The net position of the federal government. . . The GST is also paid by consumers. The consumer pays the manufacturers sales tax now. The consumer more directly pays the GST. You are saying they are roughly equivalent. Where is the "significant benefit to consumers"? The money that the government takes from the consumer is identical, if not greater. Where is the "significant benefit to consumers"?

• 1745

**Mr. Wilson:** The significant benefit is that this is going to improve the health of our economy. As the health of our economy improves, the overall level of income to Canadians—who are consumers—will increase.

**Mr. Taylor:** I have heard you say that. We have had clothing manufacturers, tourism operators and the housing industry in here saying that their sectors were not going to benefit.

Their evidence indicates that in segments of our economy there is going to be serious difficulty. Is the difference so great that other sectors will compensate for losses in the garment industry?

**Mr. Wilson:** The net effect on the economy—which is not disputed—will be positive. You have heard me say that it will increase the output of the economy by \$9 billion. That will translate into increased incomes and standards of living for Canadians.

**Mr. Taylor:** What do you say to those construction industry people in Saskatchewan who are on the brink of collapse? They are expecting to collapse in just one short term.

**Mr. Wilson:** What type of construction are they involved in?

**Mr. Taylor:** Home building. The economy is having a serious affect on that industry right now.

[Traduction]

**M. Taylor:** Vos collaborateurs qui font les recherches peuvent-ils vous donner ce chiffre.

**M. Wilson:** Si au moment où vous avez terminé votre question, on a trouvé, je vous donnerai le chiffre précis. Mais je vous ai donné la référence.

**M. Taylor:** Ce chiffre est-il supérieur à 18 milliards de dollars?

**M. Wilson:** Je pense que c'est très proche. Je ne veux pas inventer un chiffre. Attendons et voyons.

**Une voix:** Qu'est-ce que c'est qu'un milliard?

**M. Taylor:** Oui, qu'est-ce qu'un milliard ou deux?

**M. Wilson:** Nous prévoyons des recettes nettes grâce à la TPS de 20,755 millions de dollars pour 1991-1992, la première année complète. En éliminant la taxe de vente fédérale actuelle et quelques taxes d'accise, cela reviendra à 18,970 millions de dollars. Ensuite il y a quelques ajustements à l'impôt sur le revenu, le crédit pour TPS, la surtaxe sur les revenus élevés, l'augmentation de la taxe des grandes sociétés, la réduction des dépenses, le coût des dépenses, l'incidence de l'indexation, le tout calculé de façon à garder l'équilibre en ce qui concerne la position nette du gouvernement fédéral.

**M. Taylor:** La position nette du gouvernement fédéral. . . La TPS sera également payée par les consommateurs. Le consommateur paie maintenant la taxe de vente fédérale. Le consommateur paiera encore plus directement la TPS. Vous dites que les recettes sont à peu près les mêmes. Alors qu'entendez-vous par d'un avantage important pour les consommateurs? Le gouvernement ira chercher dans la poche du consommateur un montant identique sinon supérieur. Où voyez-vous un avantage important pour le consommateur?

**M. Wilson:** L'avantage important vient du fait que notre économie sera plus saine. Et l'assainissement de notre économie fera augmenter le revenu global des Canadiens, qui sont des consommateurs.

**M. Taylor:** Je vous l'ai déjà entendu dire. Mais ici, nous avons entendu les fabricants de vêtements, les exploitants touristiques et les entreprises de construction domiciliaire nous dirent que leur secteur n'en tirerait aucun avantage.

Le témoignage de ces groupes indique que certains secteurs de notre économie connaîtront de graves difficultés. Les gains dans d'autres secteurs vont-ils compenser les pertes dans l'industrie du vêtement?

**M. Wilson:** Dans l'ensemble, l'économie en bénéficiera; personne ne le conteste. Vous m'avez entendu dire que cette mesure ferait augmenter la production économique de neuf milliards de dollars. Cela se traduira par une augmentation des revenus et du niveau de vie des Canadiens.

**M. Taylor:** Que dites-vous aux entreprises de construction de la Saskatchewan qui sont au bord de la faillite? Elles s'attendent à faire faillite en un trimestre.

**M. Wilson:** De quel genre de construction s'agit-il?

**M. Taylor:** De construction domiciliaire. La situation économique a déjà une incidence grave sur ce secteur actuellement.

[Text]

**Mr. Wilson:** Yes, but when you add in the housing rebate for Saskatchewan the GST will have very little impact on the price of a house. I do not have a precise number for a Saskatoon or Regina house, but I imagine that the impact on the cost of housing in either of those two cities would be less than 0.5%.

**Mr. Taylor:** The home builders said they had difficulty understanding the Department of Finance numbers.

**Mr. Wilson:** Yes, the disagreement is because we are using more up-to-date data than what they are using. We have incorporated changes to the FST changes that they believe will not be passed on. They have the ability to pass those on if they want to.

We also believe that the pressures in the marketplace... If they are concerned about the state of the economy then the competitive position, by definition, will be such that it will result in savings being passed on.

The fourth reason is that most of these organizations do not include the indirect impact of tax in their economic impacts. Someone is paying those taxes.

Just to clarify—I said 0.5% but it is 0.6%. The net effect on the mortgage payment of a typical house in Regina would be \$5 a month. With the carrying cost on a mortgage of \$5 a month—Saskatchewan home builders will not be put out of business by that.

**Le président:** Monsieur Fontaine.

**M. Fontaine (Lévis):** Merci, monsieur le président. Monsieur le ministre, lorsque vos experts du ministère disent que l'augmentation des prix sera, pour une fois, de 1/4 p. 100 après l'application de la taxe sur les produits et services, est-ce qu'ils ont tenu compte dans leurs calculs des déclarations d'un certain nombre de distributeurs importants au niveau national devant ce Comité? Ces distributeurs-là ont prétendu qu'ils allaient majorer leur pourcentage de profit brut pour maintenir un dollar constant de profit brut dans leurs opérations. Est-ce que Finances Canada a tenu compte de cela? Ou le ministère a-t-il prétendu que les grands distributeurs allaient conserver le même pourcentage de profits bruts?

• 1750

**Mr. Wilson:** That is a question to which I cannot give you a precise answer. I have just received a note, which says that they assume there will be no change in the mark-ups on products.

**M. Fontaine:** Merci. Maintenant, voici une autre question technique. Si quelqu'un s'achète un terrain dans la région de Toronto, et achète en même temps une maison sur ce terrain-là, je pense que la taxe sur les produits et services va s'appliquer sur le prix total de la transaction. Or, on sait qu'un facteur important dans le prix d'une maison dans les villes de Vancouver, de Toronto et autres grandes villes canadiennes c'est le prix du terrain. Est-ce que vous

[Translation]

**M. Wilson:** Oui, mais si l'on tient compte de la ristourne sur les maisons, la TPS aura très peu d'incidence sur le prix d'une maison en Saskatchewan. Je ne connais pas le coût exact d'une maison à Saskatoon ou à Regina, mais je suppose que dans ces deux villes, l'incidence sur le coût des maisons sera de moins de 0,5 p. 100.

**Mr. Taylor:** Les constructeurs affirment avoir du mal à comprendre les chiffres du ministère des Finances.

**M. Wilson:** Oui, il y a désaccord parce que nous utilisons des données plus à jour. Nous avons inclus des modifications apportées à la TPS, dont, d'après eux, les consommateurs ne profiteront pas. Mais les constructeurs ont la possibilité de transmettre ces économies aux consommateurs s'ils le souhaitent.

Nous pensons également aux pressions du marché... Si les constructions se préoccupent de l'état de l'économie, la compétition va nécessairement les forcer à transmettre les économies aux consommateurs.

Quatrièmement, la plupart de ces organisations ne tiennent pas compte de l'incidence indirecte de la taxe dans leurs études. Quelqu'un paie ces taxes.

A titre de précision—j'ai parlé de 0,5 p. 100, mais il s'agit en fait de 0,6 p. 100. L'incidence nette sur les paiements hypothécaires, pour une maison typique à Regina, serait de 5\$ par mois. Ce n'est pas ce qui va acculer les constructeurs de la Saskatchewan à la faillite.

**The Chairman:** Mr. Fontaine.

**Mr. Fontaine (Lévis):** Thank you, Mr. Chairman. Mr. Minister, when your experts say that the one time increase of prices due to the Goods and Services Tax will be one-quarter of 1%, are they taking into account the statements of some large national distributors before this Committee? These distributors claimed that they are going to increase their percentage of gross profit in order to maintain in constant dollars the value of their gross profits. Has Finance Canada taken that into account? Where did the department say that the big distributors would be keeping the same percentage of profit margin?

**M. Wilson:** Je ne peux pas vous donner de réponse précise à cette question. On vient de m'informer qu'on suppose qu'il n'y aura pas de changement touchant les marges bénéficiaires.

**Mr. Fontaine:** Thank you. I have another technical question. If a person buys a lot in the Toronto area and at the same time buys a house on this lot, I gather that the goods and services tax will apply to the total price of the transaction. A significant element in the cost of a house in Vancouver, Toronto and other big Canadian cities is the cost of land. Do you think that in an effort to bring down the cost of their house, many Canadians will decide to buy the lot first

[Texte]

prétendez qu'il y aura beaucoup de Canadiens qui, pour diminuer le coût de leur maison, vont décider d'acheter d'abord le terrain et de faire construire après? C'est un peu comme dans le cas de la taxe sur le transfert des propriétés au Québec où il y a un certain nombre d'acheteurs qui achetaient le terrain et ensuite faisaient construire leur maison. Est-ce que vous avez prévu cette incidence-là sur les revenus, si toutefois cela a une certaine signification?

**Mr. Wilson:** We may have some of that, but as we get into the system I would not expect much. The way in which we have designed this tax involves the 7% rate, less the 2.5% housing rebate, thus generating a net tax of 4.5%, compared to the 4.25% tax in the price today. The net effect on the overall price of a house will be very minimal. Whether people will want to take these additional steps. . .

**M. Robitaille:** Bienvenue, monsieur le ministre. Parmi plusieurs témoins qui ont comparu devant le Comité, un certain nombre prétendent que des associations commerciales n'avaient pas eu encore de réponses à leurs questions relativement à la mise en œuvre de la TPS.

Je crois que durant ces auditions-là on a été à même de constater qu'il y avait certaines craintes, voire certaines incertitudes de la part de certains secteurs qui déjà confiants dans le système de la TPS voudraient immédiatement planifier leur adaptation à ce nouveau système. Mais ils semblaient inquiets car il leur manquait des données techniques, voire certaines informations pour être en mesure de commencer à planifier leur ajustement au nouveau système.

Est-ce que vous auriez des commentaires à nous faire sur ce point? Est-ce que c'est une situation qui est tout à fait normale en ce moment? Est-ce que vous pensez que ces gens-là auront amplement de temps pour s'ajuster? Si ce n'est pas le cas, est-ce que vous avez prévu des mesures qui pourraient les aider à passer cette période-là?

**Mr. Wilson:** We are aware of the questions, including technical ones, questions of implementation and of transition and so on, that have been posed. We believe we are in a position to provide answers for a large number of these questions. Some work still needs to be completed and it is our intention, as a department, to complete that work as quickly as we can.

Until the law was actually passed by the House we could not make the final decisions. Indeed, some of the changes made in the law that was finally passed at the committee stage did result in some changes in interpretation that we had to make.

• 1755

Let me make two points. First, it is important that we have companies registering as quickly as possible. As I indicated, we have had quite a large number representing the vast bulk of economic activity in the country. But there are still more that we would like to see register. As they register, we will be directly exposed to the requests. This will ensure that these questions are answered as quickly as possible.

[Traduction]

and have the house built afterwards? It is a bit like the property transfer tax in Quebec where there were a number of buyers who purchased a lot first and then had their house built. Have you considered what the impact might be on revenue, if significant enough?

**M. Wilson:** La chose risque de se produire jusqu'à un certain point mais au fur et à mesure que s'applique le système, je ne pense pas que les cas soient nombreux. La taxe est fixée à un taux de 7 p. 100, moins la remise de 2,5 p. 100 prévue pour le logement, ce qui donne une taxe nette de 4,5 p. 100, comparée à une taxe de 4,25 p. 100 incorporée dans les prix actuels. Il y aura donc une incidence minimale sur le prix total d'une maison. Quant à savoir si les gens prendront des mesures supplémentaires pour. . .

**Mr. Robitaille:** Welcome, Mr. Minister. According to some of the testimony we heard in the committee, it was said that a number of trade associations had not yet received answers to their questions about the implementation of the GST.

During our hearings we noted a number of apprehensions and uncertainties among those sectors who were already confident in the GST system and wanted to start planning right away how they would adapt to this new system. But they seemed worried because they were missing some of the technical information necessary to begin this planning.

Do you have any comments to make on this? Is it a perfectly normal situation at the present time? Do you think that these people will have enough time to make their adjustments? If not, do you have any measures aimed at helping them get through this period?

**M. Wilson:** Nous sommes conscients de ces questions, y compris des aspects techniques, des questions de mise en pratique et de transition etc. Nous sommes en mesure de répondre à beaucoup de ces questions. Certains aspects restent encore à élucider et notre ministère compte terminer ce travail aussi rapidement que possible.

Tant que la loi n'avait pas été adoptée par la Chambre nous n'étions pas en mesure de prendre les décisions définitives. Il faut signaler aussi que certaines modifications apportées à la loi après l'examen en comité nous ont obligés à changer certaines interprétations.

Je tiens à dire deux choses. D'abord, il est important que les entreprises s'inscrivent aussi rapidement que possible. Comme je l'ai expliqué, nous avons déjà reçu des réponses d'un nombre important d'entreprises représentant le plus gros de l'activité économique canadienne. Mais nous voudrions voir augmenter leur nombre et au moment de l'inscription, ils pourront nous demander des précisions que nous nous efforcerons de donner aussi rapidement que possible.



[Text]

The second point I will make is that the longer the Senate takes to deal with the legislation, the more we have a sense of uncertainty out there in the community. It is important for the Senate to clarify their position, so that people are not sitting there waiting, wondering whether there will be a change as proposed.

**M. Robitaille:** Monsieur le président, juste une dernière question.

Monsieur le ministre, voulez-vous dire que plus le délai imposé par le Sénat est long pour obtenir l'adoption finale, plus cela risque de créer des complications? Cela pourrait-il avoir un effet négatif sur les prix et sur les économies que les consommateurs pourraient réaliser?

**Mr. Wilson:** I think that the more people have that sense of uncertainty, the less inclined they will be to make their final preparations or to do the final work. I would say that most of the large companies are making their plans on the basis that the legislation will go through as passed by the House.

As I said, it is important to relieve the companies of that uncertainty so that they can make all their plans, identify their costs, and adjust their prices accordingly, so that the consumer will benefit. Any delay can result in the consumer not receiving that benefit.

**M. Robitaille:** Merci, monsieur le ministre.

**Mr. MacLellan:** Mr. Minister, you have mentioned that your meetings with the provinces to rationalize one system are ongoing. Is that correct?

**Mr. Wilson:** That is correct.

**Mr. MacLellan:** Do you think there are provinces that will, in the very near future, adopt the GST?

**Mr. Wilson:** It is hard to say whether in the very near future they will adopt the GST. But among some provinces there is a good deal of interest in working very closely with us to explore the various options for a good harmonization of their tax with ours. We are encouraging that. As you know, my—

**Mr. MacLellan:** Excuse me, but how can you have harmonization unless you have the same system?

**Mr. Wilson:** There are various things they can do. At the preliminary stage, provinces can harmonize different procedures—

**Mr. MacLellan:** Such as what?

**Mr. Wilson:** Tourism rebate is an example. We could have information coming out of the same office. The next stage is a more comprehensive harmonization, where the systems are the same and the tax base is the same.

The third stage is the national sales tax. That third stage is sometime down the road. There are greater possibilities for that second stage, certainly at an earlier point in time.

**Mr. MacLellan:** Would you not just be complicating what is already an unwieldy, complicated system by what you are talking about? Either you have—

**Mr. Wilson:** In that second stage?

[Translation]

Deuxièmement, je tiens à dire que plus le Sénat consacre du temps à ce projet de loi, plus on crée un sentiment d'incertitude au Canada. Il est donc important que le Sénat fasse connaître exactement sa position pour que les gens ne restent pas là à attendre en se demandant si le nouveau régime sera adopté comme tel.

**Mr. Robitaille:** Mr. Chairman, just one last question.

Minister, do you mean that the longer the Senate waits to pass the bill, the greater the risk of complications? Could it have an adverse effect on prices and on the savings available to consumers?

**M. Wilson:** Je pense que plus il existe un climat d'incertitude, moins les gens seront portés à faire leurs préparatifs ou prendre les mesures qui s'imposent. Je dirais que la plupart des grandes sociétés font leurs prévisions en supposant que le projet sera adopté dans la version approuvée par la Chambre.

Comme je l'ai expliqué, il est important de dissiper toute cette incertitude pour que les entreprises puissent faire leurs préparatifs, déterminer les coûts et ajuster leurs prix, pour que les consommateurs puissent en profiter. Tout retard peut compromettre ce bénéfice pour le consommateur.

**Mr. Robitaille:** Thank you, Mr. Minister.

**M. MacLellan:** Monsieur le ministre, vous avez parlé de vos réunions régulières avec les provinces pour mettre au point un seul système rationalisé, n'est-ce pas?

**M. Wilson:** C'est exact.

**M. MacLellan:** Pensez-vous qu'il y a des provinces qui vont très bientôt adopter la TPS?

**M. Wilson:** Il est difficile de dire si elles vont adopter la TPS dans un très proche avenir. Mais certaines provinces ont certainement l'intention de collaborer avec nous pour explorer les différentes possibilités d'harmonisation de nos régimes fiscaux. C'est quelque chose que nous encourageons. Comme vous le savez...

**M. MacLellan:** Excusez-moi, mais comment est-il possible de parler d'harmonisation si vous n'avez pas le même système?

**M. Wilson:** Il y a plusieurs possibilités pour les provinces. À l'étape préliminaire, elles peuvent harmoniser différentes mesures...

**M. MacLellan:** Par exemple.

**M. Wilson:** Les remises destinées aux touristes. Nous pourrions partager les mêmes bureaux d'information. Ensuite, une harmonisation plus poussée avec les mêmes régimes mêmes et la même assiette fiscale.

La troisième étape serait une taxe de vente nationale. Elle est encore loin de se réaliser. La deuxième étape présente des possibilités à court terme plus réelles.

**M. MacLellan:** Cela ne reviendrait-il pas à compliquer davantage un régime qui est déjà très lourd et complexe?

**M. Wilson:** Vous parlez de la deuxième étape?

[Texte]

**Mr. MacLellan:** Yes, in that second stage.

**Mr. Wilson:** No, it is to the contrary.

**Mr. MacLellan:** With what you are proposing in the partial harmonization, how is that possibly going to help the small businessman? How is that possibly going to help the consumer?

**Mr. Wilson:** As far as the small businessman is concerned, if the same product or service is taxed at the both the federal and provincial levels, he does not have to go through the complication of wondering what is taxed and what is not taxed.

• 1800

Take the small convenience store. If the tax base is the same, he is relieved of a good deal of complexity. So there is a real benefit as far as that particular small business is concerned.

**Mr. Boudria:** I want to ask the minister this. We have had representation from the real estate industry and so on, homebuilders. It appears that the GST will be applied to the lot levies that are charged by municipalities. For instance, in the Ottawa area they vary between \$10,000 and \$12,000 per house. A lot levy, of course, is a tax levied in advance by a municipality. If the minister is going to exempt the provincial land transfer tax from his GST, will he at least do the same thing for the municipal lot levies, because they are just that, they are a tax levied in advance? I think you will agree with me that it is not right that tax should be paid of \$10,000 per home—that is what they are in this city in any case and nearby municipalities—will he at least look at that aspect of it?

**Mr. Wilson:** It is our intention that lot levies and land transfer taxes will not be subject to the GST.

**Mr. Boudria:** But we have been told otherwise by officials of the Department of National Revenue, for instance, that the land transfer tax will be exempt. But the other one, a lot levy, is paid when you buy the building permit, therefore it forms part of the cost of the house. Are you willing to look at the possibility of at least rebating that part? I think you are telling me that you are—

**Mr. Wilson:** I just said to you that it is not our intention to tax lot levies.

**Mr. Boudria:** Good. Thank you.

**The Chairman:** I am going to have to end the meeting. I would like to remind members that you will have a draft report in your offices at noon tomorrow. We are considering it at 3.30 p.m. tomorrow afternoon and I ask you to please take the time to read that report prior to the meeting.

Thank you. We stand adjourned until tomorrow afternoon.

[Traduction]

**M. MacLellan:** Oui.

**M. Wilson:** Non, au contraire.

**M. MacLellan:** Comment cette harmonisation partielle pourrait-elle aider le petit entrepreneur? Quelle avantage possible pourrait-elle avoir pour le consommateur?

**M. Wilson:** Pour ce qui est du petit entrepreneur, si le même produit ou service est imposé aux niveaux fédéral et provincial en même temps, il n'a pas à se demander ce qui est soumis à la taxe et ce qui ne l'est pas.

Prenons le cas d'un petit dépanneur. Si l'assiette fiscale est la même, son travail sera beaucoup plus simple. Il y a donc un avantage réel pour ce genre de petite entreprise.

**M. Boudria:** Je voudrais poser la question suivante au ministre. Nous avons reçu des représentants du secteur de l'immobilier et des constructeurs de maisons. Il semble que la TPS s'appliquera aux redevances perçues par les municipalités sur les terrains. Par exemple, dans la région d'Ottawa, ces redevances se situent entre 10,000\$ et 12,000\$ par maison. En fait il s'agit d'une taxe foncière que la municipalité fait payer à l'avance. Si le ministre décide d'exempter de la TPS la taxe provinciale sur le transfert de propriétés, acceptera-t-il au moins de faire la même chose dans le cas de ces redevances municipales qui en fait ne sont que des taxes perçues à l'avance? Vous conviendrez sans doute qu'il n'est pas juste de faire payer une taxe sur une redevance de 10,000\$ par maison—c'est environ le montant que l'on fait payer ici et dans les municipalités voisines. Etes-vous prêt au moins à examiner cette questions?

**M. Wilson:** Nous avons l'intention de faire en sorte que ces redevances sur les terrains et les taxes de transfert de propriété ne soient pas soumises à la TPS.

**M. Boudria:** Mais les fonctionnaires du ministère du Revenu national nous ont dit le contraire. Ils disent que la taxe sur le transfert de propriété sera exemptée mais la redevance sur le terrain est acquittée lorsqu'on achète le permis de construction et fait donc partie du coût de la maison. Etes-vous prêt au moins à envisager la possibilité d'accorder une remise sur cette partie? Si je vous comprends bien, vous êtes effectivement... .

**M. Wilson:** Je viens de vous dire que nous n'avons pas l'intention de taxer les redevances municipales perçues sur les terrains.

**M. Boudria:** Très bien. Merci.

**Le président:** Je vais devoir mettre fin à la réunion. Je vous rappelle que vous recevrez le projet de rapport dans vos bureaux demain à midi. Nous allons l'étudier demain après-midi à 15:30 et je vous demanderais de le lire avant la réunion.

Je vous remercie. La séance est levée jusqu'à demain après-midi.















*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Canadian Government Publishing Centre,  
Supply and Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9

*En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Centre d'édition du gouvernement du Canada,  
Approvisionnement et Services Canada,  
Ottawa, Canada, K1A 0S9



House of Commons  
Canada

# Third Report of the Standing Committee on Consumer and Corporate Affairs and Government Operations

## Living with the GST



### Car prices may drop by 4% with GST

BY DREW FAGAN  
The Globe and Mail

OTTAWA

Automobile prices with and service tax, Canada is to pass along all savings to manufacturers levy. On Jan. 1, 1991, it will be in separate appearances consumer and corporate general Motors of Canada d. said all their saving manufacturers tax levied on to dealers.

### Canada prepares for GST

ALTHOUGH the provinces say they don't like the goods and services tax, provincial budgets introduced in the past two months indicate many are preparing to levy their own sales tax on top of the provincial federal tax.

### Price cuts promised under GST

By Jonathan Ferguson  
TORONTO STAR

AWA — How much will consumers pay for the proposed 7 per cent goods and services tax is implemented Jan. 1? How much will be affected? How much federal tax will replace the current provincial sales tax?

### Consumers must demand GST savings

THERE'S NO way prices will drop when the proposed Goods and Services Tax comes in... right? If you're like most of us, that's how you're feeling right about the new tax. Cynical. Put upon. Angry.

taxation for Price Waterhouse in Vancouver.

Two major factors govern prices: market competition and consumer acceptance. We should not underestimate our power.

If we accept...

Kenneth Graydon, executive vice-president of Automobile Dealers Association, says the weak state of the economy means savings are...

### GST to drive rents higher, landlords warn

By Kelly Taylor

Manitoba could see a 10 per cent increase in rents.

### Pass through GST savings CMA urges

By George Brett  
TORONTO STAR

Successful Canadian Manufacturers Association

also rise under the new GST. Finance Minister Mulroney said.

JENNY

The department of Consumer Services says that basic goods and home electronics will be exempt from the GST.

June 1990

Garth Turner, MP  
Chairman





HOUSE OF COMMONS

Issue No. 75

Thursday, June 14, 1990

Monday, June 18, 1990

**Chairman:** Garth Turner, M.P.

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 75

Le jeudi 14 juin 1990

Le lundi 18 juin 1990

**Président:** Garth Turner, député

---

*Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de la*

## Consumer and Corporate Affairs and Government Operations

## Consommation et des Corporations et de l'Administration Gouvernementale

---

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), inquiry into the effect of the Goods and Services Tax on prices and the role of the Consumer Information Office

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, enquête sur l'incidence de la taxe sur les produits et services sur les prix ainsi que le rôle du Bureau d'information aux consommateurs

INCLUDING:

The Third Report to the House

Y COMPRIS:

Le Troisième Rapport à la Chambre

---

Second Session of the Thirty-fourth Parliament,  
1989-90

Deuxième session de la trente-quatrième législature,  
1989-1990

---

**STANDING COMMITTEE ON  
CONSUMER AND CORPORATE AFFAIRS AND  
GOVERNMENT OPERATIONS**

*Chairman:* Garth Turner

*Vice-Chairman:* Jean-Marc Robitaille

**MEMBERS**

Don Boudria  
Bill Casey  
Gilbert Chartrand  
John E. Cole  
Louise Feltham  
Gabriel Fontaine  
Gabriel Larrivée  
Ron Macdonald  
Russell MacLellan  
John Rodriguez  
Roger Simmons  
Len Taylor

(Quorum 8)

Bernard G. Fournier

*Clerk of the Committee*

Peter Berg

Margaret Smith

*Research Officers*

*Library of Parliament*

**THE STANDING COMMITTEE ON  
CONSUMER AND CORPORATE AFFAIRS AND  
GOVERNMENT OPERATIONS**

has the honour to present its

**THIRD REPORT**

In accordance with its mandate under Standing Order 108(2), your Committee undertook an inquiry into the effect of the Goods and Services Tax on prices and the role of the Consumer Information Office and has agreed to present this report.





# TABLE OF CONTENTS

	Page
EXECUTIVE SUMMARY .....	i
LIST OF RECOMMENDATIONS .....	ii
INTRODUCTION AND APPROACH .....	1
A. Overview of the Operation of the Goods and Services Tax .....	1
B. Approach to the Committee's Study .....	2
CHAPTER 1 – PRICE EFFECTS .....	5
A. Transfer of Tax Savings to the Consumer .....	5
B. Overall Direct Price Effect .....	12
C. Relative Price Effects .....	14
D. Potential Impact of the Tax Shift on Inflation and on Ensuing Monetary Policy .....	19
1. Concerns About Inflation .....	19
2. Impact on Monetary Policy .....	21
CHAPTER 2 – THE GST AND THE CONSUMER .....	23
A. Consumer Education .....	23
B. Business Education .....	24
C. The GST Consumer Information Office .....	26
1. Information on the Anticipated Price Effects of the GST .....	27
2. Monitoring Prices, Investigating Consumer Complaints and Providing Information on Pricing Practices .....	31
3. Research .....	33
4. Duration .....	33
5. Operating Budget .....	34
D. Visibility of the GST at the Retail Level .....	34
E. Advertising and the GST .....	36

	Page
APPENDIX I – LIST OF WITNESSES .....	37
APPENDIX II – LIBERAL PARTY MINORITY REPORT .....	41
APPENDIX III – NEW DEMOCRATIC PARTY MINORITY REPORT .....	47
REQUEST FOR GOVERNMENT RESPONSE .....	53
MINUTES OF PROCEEDINGS .....	55



## **Executive Summary**

The Committee believes competition and an informed consumer are the best protection against marketplace abuse.

The government should fund an independent, arm's-length agency to educate consumers on the effects on prices of the GST and removal of existing federal sales taxes. This agency should be composed of people from business and consumer groups. It should be small, temporary and cost-efficient.

The Committee does not believe that it is possible to monitor all individual prices. The private sector also has a role to play, and should be a partner in telling Canadians how prices will be affected. The agency should play a role in helping to accomplish this.

## **LIST OF RECOMMENDATIONS**

1. The federal government establish a comprehensive program to educate consumers about the proposed Goods and Services Tax (GST) and that this program be carried out in part by the GST Consumer Information Office.
2. Outstanding technical issues which are of concern to businesses as they plan for the implementation of the GST be resolved promptly.
3. Information on the impact of the GST be provided to businesses as they plan for GST implementation, and well before implementation of the tax.
4. The Department of National Revenue urge businesses to register without delay for GST collection, in order to receive basic information.
5. A message be sent to the Senate by the House of Commons detailing the costs to consumers, business and government of delaying the passage of Bill C-62.
6. The GST Consumer Information Office provide general information on the price impact of the GST for broad categories of products and services, well in advance of the implementation of the tax.
7. The GST Consumer Information Office work closely with trade associations, businesses and consumer groups to educate consumers about the anticipated impact of the GST and, where appropriate, undertake GST education and information programs jointly with these groups.
8. The GST Consumer Information Office actively encourage trade associations and businesses to provide consumers with information on the anticipated price effects of the GST, and deal promptly with consumer inquiries.
9. The GST Consumer Information Office not attempt to monitor all prices or to regulate prices in the marketplace after the implementation of the GST.

10. The GST Consumer Information Office explore the feasibility of establishing a program to recognize businesses that make public commitments to pass on all federal sales tax (FST) savings to consumers.
11. The federal government continue to pursue negotiations with the provinces to achieve a single, visible national sales tax.
12. The Director of Investigation and Research work with the GST Consumer Information Office to monitor GST-related advertising and alert consumers to misleading advertising claims.
13. The GST Consumer Information Office focus its research to support its role of educating consumers about the GST and its effect on prices.
14. The GST Consumer Information Office be reviewed no later than six months after the implementation of the GST and disbanded no later than one year after implementation.
15. The total initial operating budget of the GST Consumer Information Office be significantly reduced.





# LIVING WITH THE GST

## INTRODUCTION AND APPROACH

### A. Overview of the Operation of the Goods and Services Tax

The existing Federal Sales Tax (FST) applies to goods manufactured in Canada and to finished manufactured goods imported into Canada. A number of goods, however, such as clothing, food, footwear and pharmaceuticals are exempt from the tax. All services except for telecommunications services are also exempt.

The FST is generally levied at the manufacturers' level of the production and distribution chain, although, for some products, it is levied at the wholesale level. The following are the applicable FST rates: 13.5% for most goods, 19% for alcohol and tobacco products, and 9% for construction materials. An 11% tax is also applied to telecommunications services at the user level.

The FST has been widely criticized. The most commonly voiced concerns relate to the very narrow base of products and services to which it is applied, its uneven application, the fact that it can favour imported products over Canadian-made goods and its unreliability as a source of revenue for the government. It is generally accepted that the FST is beyond repair and must be abolished.

The Goods and Services Tax (GST), the tax that the federal government has proposed as a replacement for the FST, is a tax on final consumption. It would apply at a rate of 7% on almost all goods and services consumed in Canada. Unlike the FST or a provincial sales tax, the GST is a value added tax, and would thus apply at each stage of the production and distribution chain.

Businesses will charge GST on the price of their taxable goods and services. Businesses that purchase goods and services and pay the GST will be able to claim an input tax credit for the tax paid. Because the amount of the GST remitted to the government by a business will be the amount of the GST collected from customers minus the GST paid on its purchases, the tax applies to the value added to a product or service. Final consumers, however, will pay the full amount of the GST on the selling price of a product.

The GST will apply to a broad range of goods and services. There are some goods and services, however, on which the tax will not be assessed. These are classified as either exempt or zero-rated. The difference between these categories lies in whether or not a

vendor can claim an input tax credit for the GST paid on goods and services used in the production and distribution chain. Suppliers of zero-rated items (for example, basic groceries, prescription drugs) will be able to claim an input tax credit. Suppliers of exempt goods and services (including day-care services, most domestic financial services, and most educational, medical and dental services), on the other hand, will not.

## **B. Approach to the Committee's Study**

Many economists have suggested that the proposed shift from the FST to the GST should provide certain long-term benefits to the Canadian economy. Economic efficiency should be enhanced as a result of an improved allocation of resources. Business investment should be stimulated as the cost of capital is lowered. Over time, economic growth is expected to increase as the positive results of the reform of the tax regime take effect. Both the manufacturing sector and exports should become more competitive and imports will no longer be accorded an unnecessary competitive advantage.

This having been stated, the real challenge in ensuring that benefits emerge from tax reform is to manage the transition from the existing FST to the GST. As the Conference Board of Canada aptly noted in its brief to the Committee, the anticipated two-year transition period will be unduly prolonged if business and labour react adversely to the initial price effect of the change in tax regime. The Board stated that "if wages start to accelerate and interest rates are raised in response, the gains from a more efficient tax system will take longer to realize" and "if manufacturers try to increase profit margins when removing the 13.5 per cent FST and adding the 7 per cent GST, this, too, will be more inflationary than necessary and lead to interest rate increases which will delay the adjustment process."

It was precisely to ensure that the transition from the FST to the GST would take place smoothly and in a relatively short period of time that the Committee undertook a study of the effects of the proposed tax change on consumer prices. A number of pertinent questions were of interest. Would manufacturers, wholesalers, distributors and retailers pass on the tax savings realized through the replacement of the FST by the GST? Would these potential savings be difficult to ascertain? What price effects would be experienced in various economic sectors? What would be the overall direct price effect of the tax switch? What would be the response of organized labour to the predicted increase in the price level? If labour was successful in achieving sizeable wage gains as a result of the initial price effect of the GST, how would the monetary authorities respond?



Equally important for the Committee's study was to determine the proper role for government in helping to ensure that the full savings brought about by the tax change were realized. The Committee wanted to ascertain precisely how difficult it would be for the proposed price monitoring agency, the GST Consumer Information Office (CIO), to collect specific price information and scrutinize companies' pricing policies, and what powers the agency should be accorded to carry out its mandate. In particular, should the CIO be given the authority to roll back unwarranted price increases, or should its role be to provide consumers with appropriate information about the predicted direction of consumer prices in the various sectors of the economy?

The Committee heard evidence from 57 witnesses (see Appendix I for the complete list). Businesses and industry associations were asked to commit themselves and their membership to a full passthrough of any tax savings from the change in tax regimes. Labour groups were questioned on the likelihood of wage demands based on perceptions that the change in the tax regime would increase inflation. Economists and tax lawyers were asked for their opinions on the macroeconomic effects of the move to the GST, the direct price effects on various economic sectors and the specific difficulties expected with the transition. The Governor of the Bank of Canada was invited to discuss possible monetary responses to GST-related inflationary pressures. Consumer groups and experts were called upon to relate the concerns of consumers. In virtually all cases, witnesses were asked for their opinions on the merits of the proposed Consumer Information Office.

Our report is divided into two sections. The first examines the price effects expected from the shift to the GST, the problems which arise when attempting to estimate these effects, and the potential impact of the tax shift on inflation and monetary policy. The second section examines the need for consumer protection and contains recommendations on the role of the Consumer Information Office. These, it is hoped, will assist the government in providing information to consumers and lead to a smoother transition from the existing tax regime to the GST.



## CHAPTER 1 — PRICE EFFECTS

The implementation of the GST is expected to exert a number of price effects. First, the GST is expected to cause the overall consumer price level to rise, although to what extent is unclear. Much of this chapter is devoted to an assessment of the factors which affect the passthrough (to the consumer) of the tax savings from the elimination of the FST, a critical ingredient in the determination of the GST's impact on prices. While it is clear that the GST will impose a 7% tax charge on many retail prices of goods and services, effective FST rates vary widely and the exact amount of tax included in the retail price is not entirely certain. It is therefore difficult to determine what the precise impact on prices will be.

The implementation of the GST will also cause relative prices to change. Industries such as manufacturing and telecommunications, which are now being charged a high rate of tax, should expect the shift in tax structure to lessen the tax cost, and thus, all other things being equal, to lower prices. On the other hand, industries, such as those in the services sector, which have previously not faced a federal sales tax burden other than the FST charged against their business inputs, should experience higher prices.

Finally, while the GST is expected to result in some tax-induced inflation, most of the evidence presented to the Committee minimized the probable magnitude of this effect. As mentioned above, it is of critical importance for the successful future performance of the domestic economy that a wage-price inflationary spiral be avoided.

### A. Transfer of Tax Savings to the Consumer

As the FST is removed, and replaced by a value-added tax collected at the retail level, potential savings will accrue for buyers of products whose tax component is lowered. Such goods as automobiles, appliances, furniture and other durable goods should exhibit price decreases, but only if the FST is passed through. As was implied above, a crucial element in ensuring that the transition period is successfully managed is a major passthrough of the tax savings generated by the removal of the FST. The likelihood of an adequate passthrough, in turn, depends critically on the state of competition in various economic sectors.

Will competitive market forces ensure that a healthy portion of the tax savings is passed on to consumers? The response from witnesses to this question was generally positive. Most suggested that consumers would benefit extensively from the removal of the FST, since an adequate level of competition was to be found in most markets. It was claimed that it is difficult for firms to defy the market if they are facing competition. Companies that attempted to retain the tax savings and add this to their profit margins would run the risk of losing their market share; without this strong customer base, a firm would soon find its



future placed in jeopardy. In many instances, it only takes one rival firm unwilling to price in this “opportunistic” fashion for competition to arise.

Apart from strong domestic competition, Canada is also exposed to international competition, since we import a sizeable number of goods and an increasing number of services into the economy. As several witnesses pointed out, the lowering of domestic tariffs as a result of the Canada–U.S. Free Trade Agreement will add measurably to the competitive nature of the marketplace.

We find these explanations to be compelling and are satisfied that market forces will by and large cause firms to be responsible in their pricing. We are also swayed by the argument of numerous witnesses that a soft economy at the time of the tax’s introduction would make it more difficult for firms to avoid passing on the tax savings; weak markets will, in most instances, force the passthrough of benefits to buyers.

Furthermore, several witnesses pointed out that in very competitive markets some firms would not even be in a position to pass on the full cost of the GST and would have to absorb part of it in the form of reduced profit margins in order to retain market share. As the Business Council on National Issues pointed out, this situation would most likely arise in those industries experiencing soft market conditions.

The degree of competition is certainly the critical factor in ensuring that firms do not take advantage of the tax change to boost profits, but it should also be noted that public commitments to pass on the tax savings can also be effective. The Committee was able to obtain pledges from virtually all the businesses and business associations appearing before it that they would pass on the full tax savings that could be identified or would urge their membership to do so. A complete list of the firms and associations that committed in front of the Committee to pass on the savings is included in Table 1.

At first glance, it is reasonable to doubt the significance of major corporations’ or trade associations’ public commitments not to profit from tax reform. After all, would they likely say otherwise? On analyzing the situation further, however, taking into account the competitive advantage that price reductions can bring about, it becomes evident that there is much to support these public statements.

When a business commits itself to passing along the FST savings to its customers, whether they be wholesalers, retailers or final consumers, it must back this undertaking with a serious effort to identify the amount of FST embedded in the price of the goods it sells. Manufacturers must ask suppliers well in advance of the GST implementation

**TABLE 1**

**BUSINESSES WHICH PROVIDED THE COMMITTEE WITH  
A COMMITMENT TO PASS THROUGH ANY IDENTIFIABLE FST SAVINGS  
AND BUSINESS ASSOCIATIONS WHICH COMMITTED TO  
URGE THEIR MEMBERS TO DO SO.**

**(A) Businesses**

<b>Type of Business</b>	<b>Product Line</b>
<b>Manufacturers</b>	
Black and Decker Canada Inc.	Housewares, lawn equipment
Ford Motor Company of Canada Limited	Automobiles
General Motors of Canada Limited	Automobiles
Chrysler Canada Ltd.	Automobiles
WCI Canada Ltd.	Household appliances
Inglis Limited	Household appliances
Camco Inc.	Household appliances
Du Pont Canada Inc.	Chemicals, agricultural products, medical equipment.
<b>Retailers</b>	
Sears Canada Inc.	Wide range of products
Eaton's	Wide range of products
Hudson's Bay Company	Wide range of products
Canadian Tire Corporation, Ltd.	Automotive, hardware, sporting equipment
<b>Utilities</b>	
Bell Canada/Northern Telecom	Telecommunications
Ontario Hydro	Electricity
Unitel Communications Inc.	Telecommunications
Hydro-Québec	Electricity

**(B) Business Associations**

Canadian Construction Association  
Canadian Chamber of Commerce  
Canadian Retail Hardware Association  
Canadian Federation of Farm Equipment Dealers  
Canadian Association of Japanese Automobile Dealers  
Federation of Automobile Dealers Association  
Automotive Industries Association of Canada  
Used Car Dealers Association of Ontario  
Canadian Council of Grocery Distributors  
Business Council on National Issues  
Funeral Service Association of Canada  
Tourism Industry Association of Canada  
Canadian Manufacturers Association  
Canadian Bankers Association  
Municipal Electrical Association  
Canadian Real Estate Association  
Canadian Apparel Manufacturers Institute  
Canadian Home Builders' Association  
Retail Council of Canada.

Source : Various issues of *Minutes of Proceedings and Evidence* of the Standing Committee on Consumer and Corporate Affairs and Government Operations.



date to identify the value of FST in the cost of business inputs. Retailers, on the other hand, will find it more difficult to calculate this tax cost, given that they are situated at a lower stage in the distribution cycle, are selling products with widely varying effective tax rates and, in most instances, are marketing a greater variety of products. Even they, however, should make an effort to contact suppliers. While, as is mentioned below, precise measurements may be difficult to achieve, estimates can be made.

It is one thing to identify the savings, quite another to pass them on. We have stressed that strong competitive pressures in the marketplace will help ensure that the identified savings are not retained. It would also be useful for firms with market strength to emphasize to both suppliers and customers the importance of a full passthrough. Many businesses appearing before us in fact indicated that they were strongly urging those directly above and below them in the production and distribution process to identify savings and to pass them on. We applaud these commitments and urge all Canadian corporations to follow suit.

It is likely the case, however, that not all of the tax savings will be passed on, since not all markets are perfectly competitive. This may be the case where a small number of firms possess a dominant share of the market and can therefore influence prices in the industry in question. Mike McCracken, of Informetrica Ltd., expressed concern that pricing abuses might occur in sectors where firms are regulated by governments, such as electrical and telephone utilities. In regulated sectors of the economy, however, government agencies will often be in place to monitor pricing and attempt to ensure that the existing FST is not retained in the form of increased profits.

Yet another factor may limit the ability of companies to pass through the full tax savings to consumers. Several witnesses suggested that many businesses will find it impossible to determine the precise price impact of removing the FST from certain products; they will thus have to rely on estimates. That is because many firms, and according to one witness, the Department of Finance as well, do not know exactly how much FST is buried in retail prices.

The problem lies with the nature of the tax itself. Introduced in 1924, the manufacturers' sales tax or as we have called it the Federal Sales Tax, has undergone many changes. For one thing, the number of nominal rates has risen, to the current four. On top of this, many exemptions have been granted, in various product groups, and the base on which the tax is applied has narrowed, as manufacturers have established marketing and distribution subsidiaries to reduce their tax payments. These changes all serve to increase the number of effective tax rates.

An additional complicating factor is the location of any product in the distribution chain. The FST is applied on domestically produced goods sold by manufacturers to wholesalers and retailers and on finished manufactured goods imported into Canada. The cost of the tax is embedded in the price of the product as it passes through the distribution chain to the final consumer. The actual percentage of the retail price that consists of tax, however, varies significantly, owing to the four different tax rates and to wide variations in wholesale and retail mark-ups.

Manufacturers, it is argued, should have the least difficulty in isolating the effect of the FST on prices. Yet even for them, the calculation is not without its problems, in that the tax buried in the cost of the inputs used by the manufacturer must be identified. As the Canadian Manufacturers Association stated in its brief, “the magnitude of this indirect taxation, built into costs, is hard to identify and that makes it difficult for manufacturers to be aware of the federal sales tax content in their purchases and how it affects prices when it is removed.”

Because the variation of mark-ups, even across competing products within the same industry, produces a wide range of effective tax rates at the retail level, and because of the hidden nature of the FST, retail businesses will face the greatest challenge in establishing the amount of savings to pass on to its customers. Yet it is retailers whom consumers mostly face when they make purchasing decisions.

Without complete knowledge of all the facts in this area, it will be difficult if not impossible for many firms to determine exactly how much to pass through. While federal sales tax surveys prepared for the Department of Finance calculate effective tax rates for broad categories of goods, pricing decisions are in fact made at the micro-level of individual products and models. These surveys, however, while not providing complete information for individual products, can give important pricing signals for broad categories of goods and may therefore help firms adjust to the new tax regime.

Another element which may facilitate pricing in 1991 and beyond is the government's provision to retailers and wholesalers of tax rebate payments on inventory. The government intends to send to businesses cheques in the order of \$2–3 billion to offset the FST on inventory purchased before 1 January 1991, the date of GST implementation. While the stated purpose of the payments is to avoid double taxation and to bring about an adjustment to inventory on that date, an equally important objective is to inform businesses as to the amount of tax savings that they should pass through to consumers once the GST is in place.

As we have argued, it is extremely difficult to calculate with precision the actual FST component of goods and services. While the nominal rate may in many instances be 13.5%, the effective tax rate at the retail level is not as easy to determine. For this reason, the government decided to provide inventory rebates on the basis of broad estimates. Seven different rebate percentages were developed, based on product line. These include:

- a general rebate percentage of 8.1%, which covers most inventories
- 11.1% for motor vehicles
- 5.6% for building materials
- 2.8% for mobile homes and modular building units
- 2.5% for small grocery and convenience stores
- 1.4% for propane
- a per-litre amount on gasoline and diesel fuel, to be made public in December of this year.

We recognize that these payments are not tied to the actual FST deemed to have been paid on inventory. Nevertheless, they do provide important pricing signals for broad categories of goods and should help businesses in their efforts to establish prices. For many retailers, the general rebate figure of 8.1% may be viewed as representative of the FST component of their inventories. Pricing may thus be simplified for these businesses, in that detailed calculations of the FST can be avoided. For a more complete assessment of the FST component of a company's product line, however, a thorough appraisal of the firm's inputs would be required.

Finally, another issue arose during the Committee hearings which warrants attention: the appropriateness of firms maintaining the same absolute dollar margins when their business costs would be lower because of the removal of the FST. Margins under the current system are normally applied on the FST-included cost of goods purchased. When the FST is removed, the base on which these margins are determined is reduced. One would thus expect the mark-ups measured in absolute dollar terms to decline. Yet the Committee heard from a number of witnesses that they were going to strive to maintain the same absolute dollar margin after the elimination of the FST as before. **We believe that for the consumer to benefit fully from the elimination of the FST, businesses should not increase their percentage mark-ups after the GST has been implemented, given that operating costs have been reduced.**



## **B. Overall Direct Price Effect**

The majority of forecasts presented to the Committee indicated that the changeover to the GST is expected to exert a minimal one-time increase in the level of consumer prices. Estimates of the direct price effect vary, from 1.25% (Department of Finance, Informetrica Ltd., Economic Council of Canada, Governor of the Bank of Canada) to 3% (Canadian Union of Public Employees, Canadian Labour Congress). The Department's estimate assumes that there will be full passthrough and that firms know with certainty the amount of FST in their products. Those who produced higher estimates assumed uncertainty about the amount of FST buried in products, about the percentage of tax savings likely to be handed on by businesses, about compliance costs, and the possible attempts of firms to take advantage of consumer confusion.

As Table 2 indicates, most predictions of the overall direct price effect presented to the Committee are near the lower limit. This is important for two reasons. First, it indicates confidence that adequate competitive pressures, particularly evident in a period of soft market conditions like the present, can contribute to responsible pricing decisions. The minor adjustment in price levels expected also suggests that both business and labour need not be overly concerned that wages will have to be adjusted significantly. It should be stressed that the perception of inflationary pressures caused by the implementation of the GST is a critical variable in determining the actual inflationary effect of the tax.

The precise impact of the tax change on consumer prices is virtually impossible to determine. The accuracy of the outcome depends critically on the assumptions used. For instance, while the government has assumed a 100% passthrough of the FST savings, other groups, such as the Canadian Home Builders' Association (66.7% passthrough) and the Canadian Union of Public Employees (30%), have presented alternative scenarios. Ultimately, the marketplace will decide, as it normally does, the pricing decisions that will be taken by industry participants.

Compliance costs must also be addressed in any discussion of price effects. Uncertainty exists about vendors' potential compliance costs, and the extent to which business will be able to pass these additional costs on to consumers. Many firms are currently in the process of planning their adjustment strategies for the implementation of the GST; until they have finalized their compliance response procedures, precise costs will be unavailable. On the question of transferring compliance costs there is some evidence that the current weak state of the economy will force some retailers to absorb a significant proportion of these costs. The full extent of this effect, however, remains unclear.

**TABLE 2**

**ESTIMATES OF THE DIRECT EFFECT ON 1991  
CONSUMER PRICES OF THE IMPLEMENTATION  
OF THE GST**

(%)

Economic Council of Canada	1-1.25%
Department of Finance	1.25%
Bank of Canada	1.25%
Mike McCracken (Informetrica Ltd.)	1.25%
Conference Board of Canada	1.4%
Ontario Hydro	1.4%
Hydro-Québec	1.4%
Fraser Institute	1.7%
Institute for Policy Analysis (University of Toronto)	1.7%
Professor Neil Brooks	2-2.5%
Canadian Union of Public Employees	3%
Canadian Labour Congress	3%

Source : Various briefs presented to and issues of *Minutes of Proceedings and Evidence* of the Standing Committee on Consumer and Corporate Affairs and Government Operations.

For its part, the federal government has recently developed a new initiative to reduce the compliance burden on small business: the introduction of an optional simplified GST collection scheme known as the “Quick Method.” This would remove the need for many small businesses to retain transaction-related documents such as bills, contracts and cash register receipts. Instead of calculating the amount of tax paid on purchases of goods and services and deducting this from the amount collected, under the new method, small businesses will be able to choose to remit to the government a fixed percentage of sales, with the percentage based on the type of business.

For roughly one-half of expected GST registrants, the new simplified accounting procedure represents a major development in that it will remove a sizeable paperwork burden. As one witness told the Committee, compliance costs as a percent of total revenues are much higher for small business than for large firms, since there are significant economies of scale in gathering and remitting taxes of this type. However, while some 800,000 small firms collecting the GST will be eligible for simplified accounting, the new system will only apply to a minor portion of the total GST collected. Large retailers, who will collect most of the GST, will not qualify for the Quick Method. They will thus continue to bear a significant compliance burden.

### **C. Relative Price Effects**

As has been implied above, it is difficult to be sure how specific prices will change when the 13.5% FST is eliminated and the 7% GST is implemented. An additional complicating factor is that price changes will take place in an environment where prices in general are rising. Certain consumers anticipating absolute price declines may be disappointed to discover that the implementation of the GST has not brought about price declines for certain products, but rather has only kept them from increasing at greater rates.

It is also the case, as several witnesses argued, that it is virtually impossible to attribute a certain price shift to the tax, primarily because a relatively minor tax change would be dwarfed by the many other pricing considerations. It is therefore difficult to be precise about the specific impact of the change in tax regime on specific prices.

While most leading forecasters do not expect the overall direct effect on consumer prices to be significant, certain relative price effects will be so. The calculation, however, is not always as easy as subtracting 7 from 13.5, to obtain a net reduction of 6.5%. For one



thing, as we have seen, the effective rate of the FST at the retail level exhibits great variation across categories of goods. The level of variation is largely a function of the number of stages in the distribution chain through which the product in question must pass. It is thus effective, and not nominal, tax rates that must be taken into account.

Most importantly, only about one-third of all Canadian goods and services are now subject to FST. Price increases are therefore likely for those consumer goods not currently subject to the FST. The extra charge may not be the full 7%, however, since even those products which are not now charged FST have some FST embedded in their costs. The prices of most services, which are currently not taxed, should rise. On the other hand, price reductions should occur for those goods, such as most durable goods, which currently have effective tax rates exceeding 7%.

Anticipated price changes have been gleaned from a research paper produced by Informetrica Ltd. ("The Goods and Services Tax At 7 Per Cent"), and the evidence provided to the Committee by various witnesses. A breakdown of expected price impacts on a number of significant personal expenditure categories is presented in Table 3. It bears mentioning that these figures are merely forecasts of price impacts of the GST; actual price effects may differ.

Generally speaking, price reductions should be most noticeable on major purchases such as automobiles, and durable goods such as furniture, carpets, floor coverings and household appliances. For example, the three large Canadian car manufacturers were consistent in their predictions to the Committee that the wholesale price of a \$20,000 car should, on average, decrease by approximately 4%, or \$800. Given the close relationship between new car prices and used car prices, it is also reasonable to assume, like General Motors, that the price of used vehicles will also decline.

**TABLE 3**

**ANTICIPATED CONSUMER PRICE CHANGES RESULTING  
FROM THE REPLACEMENT OF THE FEDERAL SALES TAX  
BY THE GOODS AND SERVICES TAX  
(PERCENT OF BASE LEVEL)**

**Durable Goods**

New Automobiles	-2.08
Net Used Automobiles	-2.05
Recreation Equipment	-2.02
Household Appliances	-1.81
Furniture and Carpets	-0.83
Auto Repairs and Parts	1.16

**Semidurable Goods**

Jewelry, Watches and Repairs	-0.56
Household Furnishing	0.48
Footwear and Repair	4.84
Books, Magazines & Stationery	5.36
Men's and Boys' Clothing	5.80
Women's and Children's Clothing	5.86

**Nondurable Goods**

Food & Nonalcoholic Beverages	-3.43
Drugs & Sundries	-3.38
Toiletry Articles & Cosmetics	-2.24
Household Supplies	-1.15
Alcoholic Beverages	0.00
Tobacco	0.00
Gasoline, Oil and Grease	0.00
Electricity	6.85
Other Fuels	7.00
Natural Gas	7.26

### Services

Paid Space Rent	-0.17
Medical Care	0.27
Hospital Care	0.44
Communications	0.84
Domestic Services	1.09
Educational Services	2.26
Travel Receipts	4.20
Personal Business Services	7.15
Purchased Transportation	7.31
Personal Care Services	7.31
Laundry and Dry-Cleaning	7.35
Restaurants, Hotels and Taverns	7.38
Recreational Services	8.02

Source : Informetrica Ltd., *The Goods and Services Tax at 7 Per Cent*, 5 March 1990, p. 29-30



According to Table 3, fewer categories of goods expect price reductions than expect price increases. The absolute value of the price impact is considerable, however, given the high cost of many of these goods. Thus, while the price decline for an automobile may not appear at first glance to be a significant percentage, the savings in dollar terms is material.

The Informetrica model suggests that prices should rise in three broad areas: residential energy, clothing and footwear and consumer services. The cost of residential energy in the form of oil, natural gas and electricity is expected to rise as the 7% tax is applied. This is because utilities producing electricity, natural gas and other fuels are virtually exempt from tax under the FST. The model suggests that the price increase will be in the 6.8 to 7.3% range, depending on the energy source selected.

Clothing and footwear, while not currently subject to the FST, do nevertheless require the use of manufactured inputs in their production. As the Informetrica model suggests, these industries are therefore not expected to be faced with an increased tax cost of 7% under the GST, but rather one ranging from 4.8% to 5.9%. The Committee, however, heard evidence from the Canadian Apparel Manufacturers Institute that given the soft state of current market conditions, retailers would likely maintain existing prices so as not to lose market share to imported products.

The Informetrica model also predicts price increases for certain services, many of which will be charged the 7% rate under the GST. The Committee heard some evidence of this. The Funeral Service Association of Canada projected that the imposition of the GST would increase the cost of an average funeral by approximately \$100. The Tourism Industry Association of Canada estimated that the GST would increase the price of tourism-related services by between 4 and 7%, depending on the amount of FST currently included. The Minister responsible for Tourism, the Honourable Thomas Hockin, claimed that, while some difficulties were expected for the industry in 1991, the longer-term impact of the GST on tourism would be favourable.

For its part, the Canadian Bankers Association estimated that the banks would not be allowed input credits on some 90% of their annual GST costs, owing to the exempt status accorded to the vast majority of financial transactions. Representatives from the Association identified three options which financial institutions could choose from in dealing with the additional tax charge: reduce returns on investment; reduce non-interest expenses to offset the increase in tax cost; and attempt to pass through the additional cost to consumers through the imposition of price increases.

Certain services are expected to come down in price. Both Bell Canada and Unitel Communications Inc. stated that the cost of telecommunications services would decline as the 11% Telecommunications Services Tax is replaced by the 7% GST. The cost of a long distance telephone conversation, for instance, would fall with the shift in tax regime.

While the government and the homebuilding industry, represented primarily by the Canadian Home Builders' Association, both suggested that the price of new housing would be negatively affected, there was a considerable difference of opinion about the extent. The Association suggested that the price of the average new home (\$150,000) would rise by 2%, whereas the government suggested it would be by less than 1%. Such a variation in the expected impact can be attributed to differences in estimates of effective tax rates on housing inputs and in assumptions regarding the passthrough of FST savings.

Rental housing, according to the government, should be relatively unaffected by the tax change, given the tax exemption of short-duration and long-term residential rents and the fact that new construction adds less than 2% annually to the total rental housing stock. While the GST will be charged against operating costs, it is argued that this effect will be offset to some extent by the provision of GST tax credits to families with low and moderate incomes.

The effect of the GST on home renovation will be largely a function of the labour-intensiveness of the activity in question. Since labour was previously not taxed, renovation involving proportionately few building materials may be adversely affected. The Canadian Home Builders' Association expressed some concern lest additional renovation costs would cause individual renovators to evade taxes imposed chiefly on labour.

Finally, gasoline, alcohol and tobacco should not be affected by tax reform as the government intends to alter the tax structure to maintain the present revenue.

## **D. Potential Impact On Inflation and On Ensuing Monetary Policy**

### **1. Concerns about Inflation**

It is important to distinguish between (a) a one-time effect on the price level brought about by the introduction of the GST and (b) an inflationary effect, which can be broadly characterized as a continuing increase in the broad level of prices. This is a key point, since it is the perception of inflationary pressures that is so important. If labour and business (who set prices) mistake the one-shot effect for an increase in inflation, serious inflation-causing forces could actually set in and undermine the positive benefits of the GST.

It will be in the best interests of all Canadians if an inflationary response to what is largely a one-time price effect is avoided. An inflationary response would delay the realization of the benefits from the shift in sales tax and reduce employment and economic output. Moreover, the rise in domestic unit labour costs would reduce our competitiveness in both domestic and world markets, and lead to possible net export losses.

Most witnesses doubted that an explosive wage-price spiral would stem from the change in the sales tax regime. For example, according to Informetrica Ltd., its model of the economy found no evidence of this, nor was this phenomenon a feature of past economic history. A more likely effect, according to the consulting company's head, Mike McCracken, would be an increase in the number of labour contracts with COLA (Cost of Living Adjustment) clauses and in the number of one-year contracts. This trend is apparent during periods of uncertainty about inflationary tendencies. The benefit of COLA clauses is that they incorporate a portion of future CPI changes into wages, thereby removing the element of uncertainty. It would appear that organized labour is moving in this direction, as it positions itself to recover the expected decline in real wages. As was pointed out to us by the Canadian Labour Congress, some 40% of the Canadian workforce was already benefiting from some form of COLA at the beginning of 1989. Recent settlements suggest that some enhancement in COLA protection may be realized.

Both the Conference Board of Canada and the Business Council on National Issues provided interesting observations on why few are expecting a wage-price spiral. The collective bargaining process is entered into by two parties: business and labour. As the Business Council put it, since the extra revenue generated by a tax increase does not accrue to businesses, but rather to the government, private sector firms will not have the financial resources with which to accommodate labour's wage demands. Labour would therefore be constrained in its attempts to cover the real wages that it perceived itself to have lost.

Labour's efforts will be further muted during periods of weak economic activity like the present, when corporate profitability has been reduced. The appearance of lower corporate profits, soft economic markets and higher debt-equity ratios would also, as the Business Council suggested, lead to stiff resistance by employers to inflationary wage demands. Current labour market conditions should also, according to the Conference Board, help ease wage pressures.

This is not to suggest that labour will not attempt to achieve higher wage increases to compensate for lower purchasing power brought about by the implementation of the GST. It bears repeating that it is vitally important for the realization of the economic benefits of tax reform that the wage response be limited to the immediate price impact of the tax. It is, of course, hoped that productivity improvements resulting from tax reform will more than compensate for this additional wage cost.



## **2. Impact on Monetary Policy**

Much of the opposition to the government's original proposal for a 9% GST was based on the potential inflationary reaction to the higher rate and to the tightening of monetary policy which was expected would take place to counteract these price pressures. Moving to the 7% rate has reduced these concerns significantly. Yet the Governor of the Bank of Canada's resistance to any higher wage response has not lessened: his position continues to be that the Bank will not finance an inflationary wage-price spiral, although it is quite willing to accommodate the direct price impact of the tax.

The message from the Governor is clear. Canadian businesses that use the implementation of the GST to boost prices and profits, and workers who use the tax to increase wages, risk triggering higher interest rates, which would in turn reduce aggregate demand, thereby lowering output and employment. We believe that it is important for business and labour to recognize the importance of sound pricing practices and responsible wage bargaining.



## CHAPTER 2 – THE GST AND THE CONSUMER

### A. Consumer Education

Consumers are aware that the federal government intends to bring in a tax on most goods and services; however, they are generally not aware of the FST, the tax that the GST would replace. Federal sales tax is invisible to consumers and, in fact, most do not realize that they are paying it. But the FST is costly; the Minister of National Revenue told the Committee that each person in Canada pays about \$700 in FST annually.

The fundamental characteristics of the FST, its invisibility and its application at the manufacturers' level, make it extremely difficult if not impossible for consumers to determine its exact contribution to the retail price of a product. Indeed, experts often disagree on the effective rate of the FST applicable to various commodities. Stated simply, a 13.5% FST rate at the manufacturers' level does not mean a 13.5% rate at the retail level. Even at the manufacturers' level, the effective rate may be lower than 13.5%.

Unlike the FST, the GST will have a visible and immediate impact on consumers. They will know when they are paying the tax and how much they are paying.

As indicated earlier in this report, the GST will have a varied effect on the price of goods and services. It will therefore be essential for consumers to have some knowledge of these price effects. Since most estimate that the tax will increase the Consumer Price Index (CPI) in 1991 by 1.25% to 1.7%, consumers will experience a loss in real disposable income and have less purchasing power. The ability to time purchases so as to take advantage of a lower overall price either before or after the GST comes into force will become increasingly important as the proposed implementation date for the tax draws nearer. Perhaps even more significant, general knowledge about the GST's anticipated effect on prices will enable consumers to question whether the benefits of the abolition of the FST are being passed on.

The Committee heard evidence as to the current state of consumer awareness about the GST. Some witnesses expressed concern over the widely held misunderstanding that the GST would increase all prices by 7%. Officials of Sears Canada Inc. (Sears) indicated that 84% of consumers in its recent study believed that all merchandise prices would increase as a result of the GST. Other witnesses were concerned about another prevalent but erroneous view that the prices of many goods would decrease by the full 6.5%, the difference between the current FST rate of 13.5% and the 7% rate for the GST. All of this points to a considerable amount of confusion among consumers.



There was general agreement among the witnesses that consumers must have information about the GST and its anticipated effect on prices. The Consumers Association of Canada (CAC) told the Committee that clear, consistent information was needed so that consumers could make proper price comparisons and determine which goods would be cheaper under the GST and which would not. Others, including major business associations and corporations, felt that there was a definite need for the government to educate consumers about the forthcoming changes to the tax system and called for a broad consumer information program.

The Committee believes that it is essential for consumers to understand the proposed tax changes. We therefore place great emphasis on the need to educate consumers. Providing consumers with information on the GST and its anticipated effect on prices would serve a number of objectives. It would reduce the level of confusion in the marketplace, assist consumers in making decisions about whether to buy goods and services, before or after the introduction of GST, and provide a basis for consumers to question price changes. Perhaps, more importantly, consumer education would buttress the competitive market forces that will ultimately ensure that the FST savings are realized by consumers and reduce opportunities for unfair pricing practices.

Because the transition from the FST to the GST is likely to be somewhat difficult for consumers, it is incumbent upon the federal government to anticipate and meet consumers' information needs. We strongly urge the government to act quickly in this regard. The Committee therefore recommends that:

**The federal government establish a comprehensive program to educate consumers about the proposed Goods and Services Tax (GST) and that this program be carried out in part by the GST Consumer Information Office.**

## **B. Business Education**

Educating business about the GST is just as important as educating consumers. A number of witnesses felt that business operators with knowledge about the tax would be better equipped to deal with consumer queries about the impact of the GST on prices and to ensure that suppliers passed on any relevant FST savings.

The CAC suggested that the government should educate merchants about the operation of the GST. In fact, the CAC was of the view that spending money on educating consumers and members of trade associations would be more appropriate than creating a regulatory agency to monitor GST-related price changes. It contended that merchants who

knew how to apply and calculate the tax and who were aware of the products for which FST savings might be expected could help to reduce confusion in the marketplace and lessen the potential for abuse.

The Committee was advised that a number of trade associations had not yet received responses from the government to their members' many questions about the implementation of the tax in relation to their businesses. The Funeral Service Association of Canada stated that it has yet to receive clear, consistent answers to questions about the application of the GST to moneys held in trust for prepaid funerals. Other witnesses indicated that negotiations with the government concerning the application of the GST were ongoing.

The Committee notes that there is a high level of uncertainty and confusion among some businesses about the operation of the GST. Unless alleviated quickly, this will make the transition from the FST to the GST more difficult and have a negative impact on consumers. The Committee believes that it is essential for all businesses to have a clear understanding of how the GST applies to their operations. We therefore strongly urge the government to act as quickly as possible to resolve any outstanding issues in this regard. It is also our view that the government should initiate a comprehensive information program for the business community. The Committee therefore recommends that:

**Outstanding technical issues which are of concern to businesses as they plan for the implementation of the GST be resolved promptly.**

**Information on the impact of the GST be provided to businesses as they plan for GST implementation, and well before implementation of the tax.**

The Minister of National Revenue informed the Committee that upon registration to become GST collectors businesses would have access to programs and information to assist them in preparing for the tax. Some 1.6 million businesses and organizations are expected to register.

The Committee believes that the confusion and uncertainty about the GST could be reduced considerably if businesses register with Revenue Canada as soon as possible. The Committee therefore recommends that:

**The Department of National Revenue urge businesses to register without delay for GST collection, in order to receive basic information.**

Legislation to implement the GST (Bill C-62) has passed the House of Commons and is now before the Senate of Canada. A number of witnesses were of the view that prolonging the passage of the GST legislation would be detrimental to business and to consumers. One felt that delay would increase opportunities for double taxation and for higher prices for consumers. Another, the Retail Council of Canada, called for early passage of the bill so that "customers and merchants will know ... the rules of the game." The Minister of Finance contended that uncertainty caused by legislative delay would impose additional costs on business and consumers. He also argued that delay would postpone the sizeable economic benefits that are expected from sales tax reform. The Minister of National Revenue told the Committee that a delay in the implementation of the tax would cost business, government and consumers millions of dollars.

It is the Committee's view that delaying the movement of Bill C-62 through the legislative process would jeopardize a smooth transition to the GST regime. Business requires certainty; the rules must be clear. Ultimately, consumers will benefit if business understands what is required.

The Committee strongly urges that there be no further delays to Bill C-62 becoming law. We therefore recommend that:

**A message be sent to the Senate by the House of Commons detailing the costs to consumers, business and government of delaying the passage of Bill C-62.**

### **C. The GST Consumer Information Office**

In the Technical Paper on the Goods and Services Tax the government expressed the view that consumers capable of forming their own opinions about the price consequences of implementing the GST would strengthen the competitive market forces at work to ensure the passing on of the FST savings and would act as a safeguard against any unfair pricing practices that might arise.

To assist consumers, the government has established a special GST Consumer Information Office (the CIO) within the Department of Consumer and Corporate Affairs. The CIO will operate as a independent body and report to the Governor in Council and to the public. The CIO's mandate is (1) to provide, prior to the implementation of the GST, information to consumers on anticipated price increases and decreases for key goods and services; (2) to monitor prices to encourage businesses to pass on to consumers savings from the elimination of the FST; (3) to receive and investigate consumer complaints about pricing practices; (4) to assess the implications of the GST on consumer prices through



independent research and by receiving complaints; and (5) to inform the public of any irregular pricing practices.

While most witnesses agreed that consumers should have information about the GST, there was considerable debate about the need to create an agency like the GST Consumer Information Office to provide it. A number of witnesses also expressed concern about the CIO's investigatory role in relation to complaints about unfair pricing practices.

Organizations such as the Canadian Chamber of Commerce and the Canadian Retail Hardware Association (CRHA) were totally opposed to the creation of a GST Consumer Information Office. They felt that establishing such an agency would be a waste of taxpayers' money. Moreover, they contended that it would perpetuate the myth that businesses are likely to take advantage of the tax to increase prices unfairly. In their view, market forces alone would be enough to determine that the savings from the removal of the FST would be passed on to consumers. According to the CRHA, losing business as a result of the failure to pass on FST savings is more of an effective threat than a government "watchdog" would be.

Other witnesses felt that the CIO could play a useful role in informing consumers about the GST. Both the CAC and the Association des consommateurs du Québec endorsed the concept of a consumer information office, while the Business Council on National Issues was of the view that such an office could help reduce confusion by: (1) providing consumers with information to explain the practical effect of the move from the FST to the GST; (2) generally identifying the price effects of the GST for broad product categories; and (3) engaging in research and monitoring activities.

The Committee strongly supports the creation of a neutral, independent information agency to educate consumers about the GST. It is important that this agency not be seen as a channel for the government to promote the GST or to deflect criticism of the tax. Its primary role must be to assist consumers through the transition period from the FST to the GST by providing factual, non-biased information.

## **1. Information on the Anticipated Price Effects of the GST**

As mentioned earlier, the CIO has been assigned the task of providing information on the anticipated price effects of the GST. It is therefore important to assess the ability of such an agency to isolate the price effect of the tax. Several witnesses argued that this would be a difficult task.

If the impact of the tax cannot in fact be determined, what role should the CIO play and how useful will it be? Is there some merit in having the agency provide information on the expected price movements of broad categories of products and then receiving and investigating complaints? These are critical questions which need to be addressed. To examine them more fully, it will be necessary to focus on some of the problems associated with the application of the current FST.

Witnesses suggested that it would be virtually impossible to determine precisely how much FST is embedded in the price of most products. This, it was argued, would make it extremely difficult for the CIO to provide information on anticipated price increases and decreases. Professor Neil Brooks told the Committee that, though it is possible to use Statistics Canada data to arrive at a general determination of the amount of FST in the prices of broad categories of consumer products, information would not be available on the amount of FST in the hundreds of individual products that make up those categories. To complicate matters further, different tax rates can apply to different models of the same product.

As mentioned earlier, variations in value added and mark-ups after a product has been manufactured also pose a problem for determining GST-related price increases and decreases. The value added or mark-up can vary, depending on how a product is sold. This, the Committee was told, could raise the price to consumers even though on average there is evidence of a likely tax saving from the removal of the FST. According to the Fraser Institute, much of the information on value adding and corresponding mark-ups which affect product prices is not available and any CIO publication of average figures indicating tax savings could create confusion and convey misinformation to consumers.

Information about the structure of various industrial sectors and individual businesses will also be important for the CIO's examination of anticipated price increases and decreases. Manufacturers who have sought to reduce their federal sales tax by transferring goods to wholly-owned marketing and distribution companies are likely to be more limited than other companies in their ability to pass on tax savings. In addition, importers that pay FST on the duty-paid value of goods often increase prices after importation or incur marketing and distribution costs that reduce the effective FST rate.

Yet another factor with implications for the CIO's ability to determine price effects is the timing of the passthrough of FST savings. Will these savings be passed through promptly upon implementation of the GST or some time after the implementation date? The FST paid on machinery and equipment used in the manufacturing process will not be refunded, and the FST rebate for inventories on hand on the GST implementation date may not in all circumstances cover the full amount of FST paid. These facts suggest that there may not be

a full passthrough of FST savings until inventories are depleted. One witness suggested to the Committee that it could be some time before full price savings attributable to the elimination of the FST are completely available on a broad range of goods.

Finally, the sheer volume of products on the market also militates against the examination of specific prices. At most, the CIO could sample only a small fraction of these.

What implications does all of this have for the mandate of the GST Consumer Information Office to provide information to consumers on anticipated price increases and decreases for certain goods and services?

The Committee strongly believes that the government has an important role to play in providing information to consumers about the GST. We are of the view also that consumers must have some information about the potential price effects of the tax. If this information is not available, the many misconceptions about the effects of the GST will continue and the level of confusion among consumers will remain high.

The Committee, however, has grave concerns that the government could inadvertently provide inaccurate information or information that might be easily misinterpreted by consumers. It is our view that it would be worse to provide inaccurate information than to provide no information at all. Moreover, we are concerned that public authorities might be held responsible for prices that did not conform to predicted amounts. The fact that some businesses might use the introduction of the GST as an opportunity to increase profit margins is something for which the government should not be held accountable.

The evidence plainly indicates that attempting to provide information on the specific price effects of the GST would be a time-consuming, costly exercise fraught with difficulty. But there is also clear evidence that consumers need information in order to cope with the transition from the FST to the GST. The Committee concurs with the view of the Minister of Consumer and Corporate Affairs (the Minister) that it would be inappropriate for the CIO to undertake to tell consumers that the price of a particular product will increase or decrease by a certain dollar value or percentage amount. Anticipated price changes for broad categories of goods and services, however, could be made available. Such information would make consumers aware of the general price trends that could be expected but at the same time avoid the problems associated with attempting to predict specific price movements.

The Committee notes that the CIO is to provide pricing information prior to the implementation of the GST. Several witnesses felt that it was imperative for the CIO to act as quickly as possible to get information out to the public. The Committee concurs. False expectations about the GST are prevalent; if consumers are to take advantage of the



positive effects of the tax and to understand its negative implications, it is essential that information be available months before the proposed implementation date for the tax. The Committee therefore recommends that:

**The GST Consumer Information Office provide general information on the price impact of the GST for broad categories of products and services, well in advance of the implementation of the tax.**

The Committee heard evidence from several companies whose products are now subject to the FST—household appliance manufacturers, automobile and automobile parts manufacturers, housewares manufacturers, and telecommunications suppliers, among others. We also heard from representatives of large and small retailers. All these witnesses informed the Committee that, where possible, they would pass on the FST savings to consumers. Given the difficulty associated with determining the amount of FST in the price of most products, the Committee feels that it is incumbent upon individual businesses and trade associations, who would possess the most accurate information of this nature, to inform consumers how the GST will affect prices. Indeed, some manufacturers have already made public announcements in this regard. Also, we would urge these businesses to provide this information voluntarily to the CIO and ensure that the Office's information about particular industries is correct.

The CAC called on consumers, retailers and businesses to work together to ensure that consumers receive adequate information and are protected from unwarranted price increases. A number of industry groups have already indicated that they would be providing information to consumers. The Canadian Chamber of Commerce felt that business had an important role to play in informing the public about the impact of the GST on prices and is encouraging its members to participate in the education process. Sears indicated that it is committed to providing its customers with “an explanation of the FST/GST impact...”. The Retail Council of Canada told the Committee that it is developing a public information program to help consumers understand the GST and to inform them of what to expect at the retail level. We believe that all major trade associations and businesses should be involved in this effort. The Committee therefore recommends that:

**The GST Consumer Information Office actively encourage trade associations and businesses to provide consumers with information on the anticipated price effects of the GST, and deal promptly with consumer inquiries.**

The Committee believes that government should work together with consumer groups and the business community to ensure that accurate, timely information is provided to consumers. The Retail Council of Canada and other witnesses indicated that it would be willing to work closely with the CIO in this regard. Where appropriate, the government might consider joint information programs with the business community and consumer groups. The Committee therefore recommends that:

**The GST Consumer Information Office work closely with trade associations, businesses and consumer groups to educate consumers about the anticipated impact of the GST and, where appropriate, undertake GST education and information programs jointly with these groups.**

## **2. Monitoring Prices, Investigating Consumer Complaints and Providing Information on Pricing Practices.**

Part of the mandate of the CIO will be to monitor prices, to receive and investigate complaints about pricing practices and to inform the public of irregular pricing practices.

Several witnesses questioned whether the CIO should have the power to order a price reduction if it found that the FST savings had not been passed on to consumers. None felt that this would be appropriate. The CAC was of the view that an agency with price-reduction powers would have to be a large, costly organization requiring broad investigatory powers and quasi-judicial procedures. In its opinion, this would be neither useful nor cost-effective. Others suggested that price roll-back powers were impractical because of the difficulty in determining whether a price increase or a lower than expected price decrease could be attributed to failure to pass on an FST saving or to other factors.

The Committee does not support the granting of formal investigatory and price reduction powers to the CIO. None of the evidence suggests that these powers are needed. It is the Committee's view that the primary mandate of the CIO is to educate and to provide information. Anything beyond that would be a costly, bureaucratic exercise with marginal utility. We believe that it is best to let the competitive forces of the market work to ensure that the FST savings are passed through and to strengthen these forces by having well-informed consumers.

Furthermore, the Committee does not contemplate any formal role for the CIO in monitoring specific price changes. Several witnesses argued that it was virtually impossible to identify the components of price changes for specific products and attribute a particular price shift to the tax. This is because a relatively minor tax change could be overshadowed

by other considerations, for example, increases in wages, increases in the price of materials and inflation. Full-scale monitoring could be costly and largely ineffective. We feel that it would contribute little to consumer knowledge about the price effects of the GST. The Committee therefore recommends that:

**The GST Consumer Information Office not attempt to monitor all prices or to regulate prices in the marketplace after the implementation of the GST.**

Witnesses suggested that the most effective weapon the CIO could bring to bear in fulfilling its mandate to investigate complaints would be its ability to exercise moral suasion in direct dealings with trade associations and industries. According to the CAC, the possibility that an industry sector would be accused of price-gouging should encourage its members to passthrough FST savings.

Some witnesses, however, expressed concern about this aspect of the CIO's mandate. Some felt that an agency for receiving and investigating complaints would have no effect on whether the FST savings would be passed on to consumers in the form of lower prices. Others were concerned that the work of the CIO could become a "witchhunt" or a game of identifying non-typical price changes without adequate consideration of the many factors that go into the setting of a price.

Although part of the CIO's mandate is to inform the public of irregular pricing practices, we cannot support any CIO action that might involve publicizing the names of businesses that had not passed on the FST savings to consumers. We have argued that it is virtually impossible to determine precisely how much FST is embedded in the prices of most products and to separate price changes resulting from the removal of the FST from changes due to other factors. For these reasons, only the most flagrant cases of abuse could be identified and even then with the risk of legal action.

We believe that positive, rather than negative, publicity would be a more effective method of promoting the passthrough of FST savings. The government should encourage businesses to communicate their pricing strategies to the public and to provide this information to the CIO. Moreover, businesses should be prompted to make a public commitment to pass on any relevant FST savings to consumers. Those businesses who act as good corporate citizens in this regard should be duly recognized for their contribution to easing the transition from the existing tax regime. The Committee therefore recommends that:

**The GST Consumer Information Office explore the feasibility of establishing a program to recognize businesses that make public commitments to pass on all federal sales tax (FST) savings to consumers.**



Finally, a major point of concern for the Committee is that the public should fully understand the limited mandate of the CIO. We feel that it is incumbent upon the government to ensure, for example, that the public is aware that the CIO does not have the power to order price reductions. It would be most unfortunate to repeat the experience of the Food Prices Review Board in the early 1970s, where much of the public was under the impression that the Board had the power to stop food price increases and to require that unwarranted prices be rolled back; in reality, its mandate was to carry out research, investigate food prices and pricing practices and receive complaints about the prices of food products.

### **3. Research**

Part of the mandate of the CIO as announced in the GST Technical Paper was to undertake and publish independent research into the consumer aspects of sales tax reform. Few witnesses addressed this aspect of the CIO's mandate. Those who did, however, expressed divergent views. Some felt that the CIO's research would be valuable while others questioned whether it was necessary.

In his statement to the Committee, the Minister indicated that the CIO's research would be limited to assessing the implications of the GST on consumer prices. The Committee does not envisage a broad research mandate for the CIO. In our view, general research into the consumer aspects of sales tax reform would be better handled by consumer groups and other organizations that work in the consumer interest. The Committee therefore recommends that:

**The GST Consumer Information Office focus its research to support its role of educating consumers about the GST and its effect on prices.**

### **4. Transitional Nature of the Consumer Information Office**

It is generally accepted that the CIO will be established to deal with consumer concerns during a short transition period from the FST to the GST. The Minister of Consumer and Corporate Affairs told the Committee that the Office would be discontinued at the end of 1991. The Committee recognizes that the consumer issues arising from the implementation of the GST are transitory. We strongly urge the government to ensure that the CIO does not continue after it has served its purpose. The Committee therefore recommends that:

**The GST Consumer Information Office be reviewed no later than six months after the implementation of the GST and disbanded no later than one year after implementation.**

## **5. Operating Budget**

The Minister stated that the operating budget of the CIO would total \$19 million. The Committee is of the view that this sum is too high. We believe that the mandate of the Office can be achieved with a lower budget. The Committee therefore recommends that:

**The total initial operating budget of the GST Consumer Information Office be significantly reduced.**

### **D. Visibility of the GST at the Retail Level**

Pursuant to clause 223 of Bill C-62, a vendor has the option of showing the GST on the invoice in one of two ways: (1) separately from the price or (2) included in the price with a note confirming that this is the case.

The Technical Paper set out a model presentation of the GST as shown by retailers which contained two key components. These are: separate identification of the amount of the tax on cash register receipts and prominent in-store display of prices showing the total of the cost of the product and the applicable federal tax. Where vendors choose to incorporate the GST in their shelf prices, this fact should be clearly indicated.

If the GST is included in the price of the goods, the government will provide retailers with signs to inform consumers of this fact. The Committee believes that it is important for the government to consult with consumer associations and business organizations prior to creating these signs. Advice from these groups would help to ensure that the signs convey the intended message in the simplest, most effective manner.

The visibility and uniform presentation of the GST at the retail level are important issues for consumers. The CAC told the Committee that consumers need clear information at the point-of-sale so that they can compare prices. It wants the tax to be added on only after the consumer has had the opportunity to consider the price without the tax. A survey conducted by Sears in February 1990 showed an "overwhelming" preference for identifying the GST separately from the price.

The large retailers who appeared before the Committee, Eaton, The Bay, Sears and Canadian Tire, indicated that they would be pricing their products net of the GST and adding the tax on when the consumer reached the cash register. Sears, for example, will show the GST and any applicable provincial sales tax separately at the point-of-sale and also intends to inform its customers of the GST-included price of an item before they reach the cash register. The Retail Council did indicate, however, that one of its large members would be including the GST in its retail prices.

Some witnesses were of the view that the option to include or exclude the GST in the prices of goods and services presented significant problems for small businesses and for consumers. According to the Canadian Federation of Independent Business (CFIB), the fact that the GST is not harmonized with provincial sales tax systems will make comparison shopping impossible because the complexity of administering a two-tiered tax system will force small retailers to price their products on a GST-included basis. The Canadian Council of Grocery Distributors claimed that the competitive nature of the market will put pressure on all businesses to exclude the GST from retail prices. The Council felt that small retailers who cannot readily adapt to pricing products net of the GST will thus be at a distinct disadvantage compared to their larger competitors, who can do so.

The Technical Paper acknowledges that not all businesses will be able to adopt the model presentation of the tax because many of the cash register systems currently in place in small and medium-sized stores cannot simultaneously identify two separate sales taxes. The CFIB confirmed this. It was indicated that upgrading and replacement of this equipment could not be completed by the proposed implementation date for the tax.

The Committee supports all efforts to ensure that the GST is both visible and uniformly presented at the retail level. While our preference would be to have the GST displayed as described in the Technical Paper, we recognize that this will not be possible in all circumstances. There is no doubt that the lack of uniform pricing and display requirements will cause a certain amount of confusion among consumers and will make comparison shopping difficult. Moreover, including the GST in the price will compromise the principle of tax visibility. We believe that it would be unjust, however, to require small retailers who lack advanced cash registers to price all products net of the GST. The Committee encourages all retail businesses, however, to display prominent in-store signs that will inform customers as to how the GST is being applied. Consumers must know how much a product or service will cost before the provincial sales tax is applied.

We expect that a uniform pricing policy may develop over time as small retailers upgrade their cash registers. In the interim, however, consumers will have to be particularly vigilant about comparing prices.

The Committee notes that the problems of visibility and uniform application of the GST would be solved with a national sales tax, where the relevant combined federal-provincial tax for each province would be applied at the point-of-sale. Such a tax would have several advantages over a two-tiered tax system. Two of the more significant of these are lower compliance and administration costs and uniform presentation of the tax. These would represent significant improvements for business and consumers. The Committee therefore recommends that:



**The federal government continue to pursue negotiations with the provinces to achieve a single, visible national sales tax.**

#### **E. Advertising and the GST**

As the time for implementing the GST draws nearer, consumers will be thinking about the impact of the tax on prices. Such consideration is expected to become a factor in determining whether to purchase certain products before or after the GST takes effect. Many businesses will likely exhort consumers to “take advantage of lower prices associated with the GST” or to “beat the GST” by purchasing before January 1, 1991. The Retail Council confirmed that it expected the GST to be an important factor in retail advertising.

One witness told the Committee that “perhaps the most practical and important problem facing consumers ... is misleading advertising in the pre-GST period.” Given all the problems identified with determining the effect of the GST on prices, the Committee is concerned that some advertising claims associated with the GST might be misleading. The Minister of Consumer and Corporate Affairs informed the Committee that the Director of Investigation and Research would be giving priority to investigating misleading advertising claims associated with the GST. The Committee also understands that the Marketing Practices Branch of the Department of Consumer and Corporate Affairs will be monitoring GST-related advertising and that a forthcoming issue of the Misleading Advertising Bulletin will deal with this issue. During the pre-GST period it will be important for the government to promptly ensure that consumers understand the problems that may arise in connection with GST-related advertising claims. The Committee therefore recommends that:

**The Director of Investigation and Research work with the GST Consumer Information Office to monitor GST-related advertising and alert consumers to misleading advertising claims.**

# APPENDIX I LIST OF WITNESSES

NAME	ISSUE	DATE	NAME	ISSUE	DATE
<b>Association des consommateurs du Québec:</b>	67	29/05/90	<b>Canadian Association of Japanese Automobile Dealers:</b>	61	15/05/90
Alain Paquet, Member of the Board of Directors.			Grant Ericksen, President;		
<b>Automotive Industries Association of Canada:</b>	63	17/05/90	Brian B. Caldwell, Executive Director;		
Dean H. Wilson, President;			Philip Upshall, Counsel and Director of Government Relations.		
John C. Hart, First Vice-Chairman.					
<b>Bank of Canada:</b>	58	9/05/90	<b>Canadian Bankers Association:</b>	66	28/05/90
John Crow, Governor.			Allan Cooper, Vice-President and Director, Financial Affairs.		
<b>Bell Canada:</b>	65	23/05/90	Josée Bleau, Assistant Director, Taxation Services, National Bank of Canada		
Robin A. Hamilton Harding, Vice-President and Comptroller;			<b>Canadian Chamber of Commerce:</b>	60	14/05/90
Dale F. Orr, Chief Economist;			Tim Reid, President;		
Charles Campbell, Director of Commodity and Property Taxes.			Wayne Matheson, Chairman, Sale Tax Sub-Committee.		
<b>Black and Decker Canada Inc.:</b>	61	15/05/90	<b>Canadian Construction Association:</b>	58	9/05/90
John F. Hayes, Vice-President, Finance.			John C. Halliwell, President;		
<b>Brooks, Professor Neil</b>	57	8/05/90	William J. Nevins, Chief Economist;		
York University.			Michael Makin, Director, Government and Public Relations.		
<b>Business Council on National Issues:</b>	66	28/05/90	<b>Canadian Council of Grocery Distributors:</b>	65	23/05/90
Thomas d'Aquino, President and Chief Executive Officer;			Jacques Auger, President and Chief Executive Officer;		
Robert Brown, Price Waterhouse, Tax Adviser to the Council.			Milford C. Sorensen, Vice-Chairman of the Executive Committee.		
<b>Canco Inc.:</b>	70	4/06/90	<b>Canadian Federation of Farm Equipment Dealers:</b>	60	14/05/90
Stephen G. Snyder, President and Chief Executive Officer.			Allan Hills, Vice-President.		
<b>Canadian Advertising Foundation:</b>	72	5/06/90	<b>Canadian Federation of Independent Business:</b>	64	22/05/90
John T. Coleman, President and Chief Executive Officer.			John Bulloch, President;		
<b>Canadian Apparel Manufacturers Institute:</b>	68	30/05/90	Catherine Swift, Vice-President and Chief Economist;		
Jack Kivenko, President.			Michel Décary, Vice-President, Québec.		

NAME	ISSUE	DATE
<b>Canadian Home Builders' Association:</b>	69	31/05/90
Gordon Thompson, President;		
Gary Reardon, First Vice-President;		
John Bassel, Second Vice-President;		
Henry Stolp, Second Vice-President.		
<b>Canadian Labour Congress:</b>	68	30/05/90
Nancy Riche, Executive Vice-President;		
Bob Baldwin, National Director - Technical Services.		
<b>Canadian Manufacturers Association:</b>	66	28/05/90
Laurent Thibault, President;		
James Hutchison, Chairman, Taxation and Financial Policy Committee;		
Raymond Bourque, Chairman, Québec Division, Taxation Committee.		
<b>Canadian Real Estate Association:</b>	67	29/05/90
Maurice R. Faraggi, President;		
Pierre J. Beauchamp, Executive Vice-President;		
Shirley A. Taylor, Manager, Government/Industry Relation;		
Barry A. Gogal, Chairman, Federal Affairs Committee.		
<b>Canadian Retail Hardware Association:</b>	60	14/05/90
Thomas Ross, Executive Director.		
<b>Canadian Tire Corporation Limited:</b>	72	5/06/90
Alan B. Goddard, Vice-President - Corporate Affairs.		
<b>Canadian Union of Public Employees</b>	64	22/05/90
Jeff Rose, National President.		
<b>Chrysler Canada Ltd.:</b>	68	30/05/90
G.J. Israel, Vice-President and Controller-Treasurer.		
<b>Conference Board of Canada:</b>	59	10/05/90
James G. Frank, Vice-President and Chief Economist;		
Gilles Rhéaume, Director, Forecasting and Analysis Group.		

NAME	ISSUE	DATE
<b>Consumers Association of Canada:</b>	59	10/05/90
Nicholas Murray, President;		
Timothy Denton, Project Director.		
<b>Crispo, Professor John</b>	56	7/05/90
University of Toronto		
<b>Department of National Revenue:</b>	72	5/06/90
Dick Fulford, Assistant Deputy Minister, Excise		
<b>Du Pont Canada Inc.:</b>	70	4/06/90
Jack A. Walsh, Vice-President - Corporate Affairs;		
John A. Carlos, Director - Taxation;		
Anthony D. Amery, Chief Economist.		
<b>Eaton's:</b>	70	4/06/90
Tom Reid, Senior Vice-President, Finance.		
<b>Economic Council of Canada:</b>	59	10/05/90
Harvey Lazar, Deputy Chairman;		
Ross Preston, Senior Research Director.		
<b>Federation of Automobile Dealers Associations:</b>	62	16/05/90
Peter Menzel, President;		
Ken Graydon, Executive - President.		
<b>Ford Motor Company of Canada Limited:</b>	62	16/05/90
David Behor, Vice-President and Treasurer.		
<b>Fraser Institute:</b>	62	16/05/90
Michael Walker Executive Director.		
<b>Funeral Service Association of Canada:</b>	66	28/05/90
Gilles Poirier, Past President;		
Robert Schaffner, President;		
Paul Carrothers, Director from Ontario.		



NAME	ISSUE	DATE
<b>General Motors of Canada Limited:</b>	62	16/05/90
Terry Holmes, Vice-President and Finance Manager;		
Neil Macdonald, Tax Counsel;		
Paul Sullivan, General Director, Business Strategy and Support.		
<b>Hudson's Bay Company:</b>	71	5/06/90
Steve Wolfenden, Vice-President, Merchandising, The Bay & Simpsons.		
Harold Chmara, Director, Planning and Tax.		
<b>Hydro-Québec:</b>	70	4/06/90
John A. Hanna, Executive Vice-President, Finance and Administration;		
Jacques Finet, Executive Vice-President, Québec Markets;		
Jean-Pierre Léveillé, Director, Economic and Energy Studies.		
<b>Infometrica Limited:</b>	56	7/05/90
Mike McCracken, President.		
<b>Inglis Limited:</b>	68	30/05/90
Lloyd A. Wampach, President and Chief Executive Officer;		
Alfred C. Chink, Senior Vice-President.		
<b>Les Pâtisseries St-Hubert Ltée:</b>	72	5/06/90
Robert Panet-Raymond, President and Chief Executive Officer.		
<b>McKendry, David</b>	64	22/05/90
Price Waterhouse.		
<b>Minister of Consumer and Corporate Affairs:</b>	74	12/06/90
The Honourable Pierre Blais		
<b>Minister of Finance:</b>	74	12/06/90
The Honourable Michael Wilson.		
<b>Minister of National Revenue:</b>	72	5/06/90
The Honourable Otto Jelinek.		
<b>Minister of State (Housing):</b>	73	6/06/90
The Honourable Alan Redway.		
<b>Minister of State (Small Businesses and Tourism):</b>	71	5/06/90
The Honourable Thomas Hockin.		

NAME	ISSUE	DATE
<b>Municipal Electric Association:</b>	67	29/05/90
Frank Houston, Chairman;		
Wil Barber, Director of Finance, Ottawa Hydro;		
Tony Jennings, Chief Executive Officer.		
<b>National Council of Welfare:</b>	72	5/06/90
Ken Battle, Director.		
<b>Ontario Hydro:</b>	65	23/05/90
Mitchell Rothman, Chief Economist.		
<b>Retail Council of Canada:</b>	70	4/06/90
Alasdair McKichen, President;		
Peter Woolford, Vice-President.		
<b>Sears Canada:</b>	64	22/05/90
Albina Klowak, Assistant to the President;		
Robert Westlake, Comptroller for Taxes.		
<b>Slutsky, Samuel</b>	65	23/05/90
Cassels, Brock and Blackwell, Toronto.		
<b>Tourism Industry Association of Canada:</b>	66	28/05/90
John Lawson, Executive Director.		
<b>Unitel Communications Inc.:</b>	69	31/05/90
Pierre Lamarche, Vice-President, Government Matters.		
Len Vernon, Vice-President, Finance and Administration.		
<b>Used Car Dealers Association of Ontario:</b>	72	5/06/90
Robert G. Beattie, Executive Director;		
Brian Calvin, First Vice-President.		
<b>WCI Canada Ltd:</b>	66	28/05/90
Bill C. Luton, President and Chief Operating Officer;		
Richard W. Laba, Vice-President and Controller.		



## APPENDIX II

### THE IMPACT OF THE PROPOSED GOODS AND SERVICES TAX ON CONSUMER PRICES AND THE ROLE OF THE GST CONSUMER INFORMATION OFFICE

House of Commons Standing Committee on Consumer and  
Corporate Affairs and Government Operations

Liberal Party Minority Report

June, 1990



1. The Liberal Party is firmly opposed to the implementation of the GST in its present form and will continue in its opposition to this most unfair and regressive tax.

2. The existing Federal Sales Tax (FST) is undoubtedly flawed and must be replaced. The Liberal Party has acknowledged this repeatedly, most notably in their dissenting report on the Technical Paper on the GST as prepared by Liberal members of the Standing Committee on Finance.

3. While certain economic theories suggest there may be some benefit accrue to the Canadian economy from replacing the FST with the GST, this is far from a certainty. In fact, if there was one over-riding theme emerge from the testimony of witnesses heard by this Committee, it was the absolute absence of certainty about the long or short-term effects of this shift in taxation methods.

4. The difficulty in determining the amount of FST currently imbedded in the costing/pricing structure of most manufactured goods cannot be overestimated. Witness after witness before the Committee said the same thing: it will be virtually impossible to determine the amount of FST to which they are currently subject.

5. Given this reality and its fundamental effect on any conclusions this Committee may reach, the Liberal Party is not able to accept the recommendations put forth by the majority Conservative membership of this Committee.

6. Because of the difficulty in isolating the FST in prices, the government's assumption of a full pass-through of any FST savings is founded more on optimism and hope than reality. The same belief was held by most economic think-tanks which appeared before this Committee. Because this assumption also underlies most of the forecasts presented, their validity must be questioned.

7. An equally disturbing caveat of government and think-tank forecasts is that labour groups will not make wage demands to compensate for any real or perceived loss of spending power resulting from the introduction of the GST. Once again, the Liberal Party questions the accuracy and fairness of this assumption.

8. The government assumes that competitive pressures in the marketplace will be sufficient to ensure FST savings will be passed on. While the Liberal Party readily acknowledges the powers and efficiencies of the marketplace, we do not assume that it will always work to safeguard the interests of the consumer. Certain sectors of the economy, other than those which are regulated by government, are simply not competitive enough to ensure consumer protection.

9. Virtually all businesses which appeared before the Committee promised to pass on to consumers any savings resulting from the elimination of the FST, assuming, of course, these savings could be identified. This assurance became much less comforting, however, when several large retailers also said they wanted to keep their current absolute dollar margin. How will market forces protect consumers in this instance?

10. The negative effect of the proposed GST on small business is very worrisome. The Canadian Federation of Independent Business predicts that fully 2 per cent of its membership will file bankruptcy as a result of the GST, while others will be left to absorb the vast compliance costs associated with the GST. The Liberal Party views this as an unjust and needless assault on small business, the number one generator of jobs in Canada.

11. The government is anxious to point out the savings which should accrue to consumers on purchases of durable goods such as automobiles and refrigerators once the proposed GST is in place. Canadians should ask themselves, however, if the savings which occur from buying one of these "big ticket" items every 10 years or so will not be offset by increases in the cost of goods and services purchased daily. The

long-term, net effect on consumer spending power is almost impossible to predict.

12. The Liberal Party cannot accept the government prediction that the tourism industry will prosper as a result of introducing the GST. Tourism is a very valuable contributor to our economy and an important tool of regional development. We simply cannot afford to see it suffer because of the GST.

13. Housing costs will be negatively impacted by the GST and will not be completely offset by credits issued to homebuilders. If the cost of constructing housing increases, so should the cost of renting housing. This will probably have the gravest impact on low income earners, those who can least afford it.

14. According to government, one of the major drawbacks of the FST is that it isn't visible to the consumer. The Liberal Party is far from satisfied that the GST will be any different. A number of witnesses, from small business interests to the Fraser Institute, said it would be very difficult to maintain the visibility of the GST in the long-term. Over time the GST may very well become incorporated into the pricing structure for retailers and become as invisible as the FST is now.

15. The Liberal Party cannot concur with the government's wish to pressure the Senate into passing Bill C-62, the GST legislation. The Senate of Canada has a constitutional role to fulfill and this includes listening to the concerns of citizens. With 80 per cent of Canadians opposed to the GST, these concerns are very real and deserve a fair hearing.

16. The GST Credit must be fully indexed to the inflation rate. As the National Council of Welfare said, the poorest people in our society are going to be the only ones who will see an automatic increase in the amount of GST they pay each year, regardless of its actual rate. This is totally unacceptable to the Liberal Party. Even opponents of Cost of Living Allowance Clauses must concede that low-income Canadians are not the cause of inflationary pressures.



17. It is not enough that the government "urge" provinces to ensure they do not consider GST Credits as income for the purpose of determining eligibility for payment through social assistance programs. The federal government must secure undertakings from the provinces to see this doesn't happen. Low income Canadians must not become the scape-goats for provinces already suffering from reduced federal transfer payments.

18. The Liberal Party does not support the formation of a GST Consumer Information Office. There are several reasons for this. First, the government says its main goal will be to educate consumers about the GST. How credible will the government be as an educator when its first advertising campaign for the GST was ruled as "misleading" by the Speaker of the House of Commons? Why should Canadians believe what they are told by a government who have formal complaints lodged against them by the Better Business Bureau for false advertising?

19. Second, the information needed by the Consumer Information Office simply doesn't exist. How can this small body, staffed by 20 people, fairly deem a company to not be passing on FST savings when the company itself cannot know how much FST it is currently paying? For the Consumers Information Office to have such grandiose goals is not reasonable.

20. Finally, spending 19 million dollars to establish this office is a needless waste of taxpayers' money. The Office, in reality, will be able to do little more than offer consumers a false sense of security. Information similar to that which the Information Office may want is already being sought by the Departments of Finance and Revenue. There is no need for an additional 20 people to try and achieve the impossible.



### APPENDIX III

NEW DEMOCRATS' MINORITY REPORT  
ON THE EFFECT OF THE GST ON PRICES  
AND THE ROLE OF THE CONSUMER INFORMATION OFFICE

JOHN RODRIGUEZ, MP  
LEN TAYLOR, MP  
JUNE 1990



The New Democratic Party is opposed to the GST. It took part in the Committee's proceedings in an attempt to assess the possible impact of the GST on consumers. We present a minority report because our worst fears about the tax were realized through evidence presented to the Committee. The government's projections about the impact of the GST on inflation and the economy are based on unrealistic expectations of the behaviour of firms.

The minority report is divided into two sections corresponding to the mandate of the Committee. The first section will look at the impact of the GST on consumer prices. The second will look at the role of the proposed consumer information office. We could not agree with the creation of the GST Consumer Information Office because this will be only a cosmetic exercise that will not be able to track the price impact of the removal of the GST.

#### I. Price Effects

The overwhelming evidence presented to the Committee was that it is difficult, if not impossible, to identify the FST in the price of manufactured goods. The further down in the production, distribution or retail cycle, the harder it became to identify the FST component of the price of goods.

The question of uncertainty was expressed by the majority of witnesses.

"When considering the question of the true impact on consumer prices of the replacement of the FST with the GST, several of the government's own agencies agree that there is no way of arriving at an accurate answer... Even Canada Post informed the CFIB that it does not have the sophisticated accounting systems in place that would permit it to determine how much FST it is currently paying, and by how much and in which direction it will be adjusting postal rates.

John Bulloch, CFIB

Determining, realizing and passing on price reductions will be an extremely difficult process that many people - retailers in particular - will have little, if any control over.

Samuel Slutsky, (Cassels, Brock and Blackwell)

We have no idea of the present impact of the federal tax and that we cannot actually say whether there is going to be an increase or not, all things being equal.

Maurice Faraggi, Canadian Real Estate Association

There is uncertainty as to how much tax savings will be passed on from the manufacturers as a result of the elimination of the Federal sales Tax and how this will affect our purchase prices.

Unitel Brief, page 4

The question of not being able to determine the price impact of the removal of the FST is one that most, if not all witnesses, raised. This lack of certainty is a source of deep concern for the NDP members on the Committee.

Another major concern for the NDP is that many witnesses - such as Eaton's, the Bay, the Canadian Association of Japanese Automobile Dealers - stated that they intended to maintain the dollar value of the mark-ups. This means that they will realize a higher percentage on their profits as their costs presumably will decrease as a result of the removal of the FST.

The fact that it will be difficult to identify the FST component in prices means that many of the Finance Department's projections about the inflationary impact of the GST are thrown into question. The government's projected one-time price jump of 1.25 is based on a 100 percent passthrough of the FST savings. However, there is no way of knowing what that saving, if it were there at all, will be. Therefore, the projected 100 percent passthrough is just as realistic as a 0 percent passthrough. For instance, the Canadian Homebuilders Association told the committee

that they expect that one-third of the FST will remain for years after its removal.

The Committee heard that a 50 percent passthrough will lead to 2.8% increase in consumer prices. A thirty percent passthrough will lead to a price impact of 3.3 percent. Again, if it is impossible to identify the FST component in prices, projections about the price impact of the GST can be anywhere in the range from 1.25% to 3.3 percent. This leads to a great deal of skepticism about many of the government's projections about the impact of the GST on consumers.

## II. Consumer Information

The Committee's second mandate was to look into the creation of a consumer information office. The Minister of Consumer and Corporate Affairs preempted the work of the Committee by announcing the formation of an ill-defined, \$19 million GST Consumer Information Office (CIO).

We can only conclude, given the evidence that the FST cannot be tracked, that such an agency will be a gross waste of taxpayers money. Even Nicholas Murray, the appointed head of the CIO and president of the Consumers Association, told the Committee that he was skeptical that the agency could track the impact of removing. He stated that the agency would be useful to educate merchants and consumers, but "not very useful from a practical point of view."

Laurent Thibault, the head of the Canadian Manufacturers Association, told the Committee that an agency that would try to identify the impact of the removal of the FST would be "the wrong approach" because of the complexity of the task.

The NDP agrees with the chief economist of the CFIB who told the Committee that:

There is absolutely no way that the Consumer and Corporate Affairs committee that is to be set up will be anything but a political; exercise to perhaps make consumers feel their interests are being looked out for. Statistics Canada has already admitted there is no way they can do a GST-related price index, so it cannot be done by the best of experts.

Clearly, the CIO is just an attempt to put a human face on what is a tax that will hit low and medium income Canadians the hardest.



### III. Recommendations

Given the uncertainties surrounding the price impact of the GST, the NDP recommends that the government abandon the GST, and attempt a serious effort to provide Canadians with a progressive and fairer system of taxation. The evidence provided to the Committee has confirmed our worst fears with respect to low-income Canadians and wage-earners who are still trying to recoup the losses to their real wages incurred during the 1980s.

If the GST does go ahead, the NDP issues the following recommendations:

1. The GST tax credit be fully indexed, and all plans for partial de-indexation be scrapped. The GST Credit should also be paid monthly.
2. The government cease to attack wage settlements which are only trying to keep up with inflation rates. As many witnesses told the Committee, COLA clauses are perfectly reasonable demands.
3. The federal government must demand that the provincial government do not consider GST Credit as income when determining eligibility or payment levels for social assistance programmes.
3. The GST CIO be scrapped so that Canadians can save \$19 million. The education and technical information can be provided by the existing offices at the Finance Department and Revenue Canada.
4. The Standing Committee on Consumer and Corporate Affairs have an annual study of the impact of the GST on consumers and the economy.



## REQUEST FOR GOVERNMENT RESPONSE

Your Committee requests that the Government table a comprehensive response to this Report in accordance with the provisions of Standing Order 109.

A copy of the relevant Minutes of Proceedings and Evidence (*Issues Nos. 56 to 74 and 75 which includes this Report*) is tabled.

Respectfully submitted,

GARTH TURNER  
*Chairman*





## MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, JUNE 14, 1990

(90)

[Text]

The Standing Committee on Consumer and Corporate Affairs and Government Operations met *in camera* at 10:32 o'clock a.m. this day, in Room 208 West Block, the Chairman, Garth Turner, presiding.

*Members of the Committee present:* Don Boudria, John E. Cole, Louise Feltham, Gabriel Fontaine, Gabriel Larrivée, Russell MacLellan, Jean-Marc Robitaille, John Rodriguez, Roger Simmons, Len Taylor and Garth Turner.

*In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament:* Peter Berg and Margaret Smith, Research Officers.

The Committee resumed its inquiry into the effect of the goods and services tax on prices and the role of the Consumer Information Office. (*See Minutes of Proceedings, Monday, May 7, 1990, Issue No. 56*).

The Committee proceeded to the consideration of a draft report.

It was agreed,—That the two opposition parties each have until 10 o'clock p.m., this day to submit to the Clerk of the Committee minority reports of up to five (5) pages in length.

At 11:50 o'clock a.m., the Committee adjourned until tomorrow morning at 9:30 o'clock a.m.

MONDAY, JUNE 18, 1990

(91)

The Standing Committee on Consumer and Corporate Affairs and Government Operations met *in camera* at 1:12 o'clock p.m. this day, in Room 112-N Centre Block, the Chairman, Garth Turner, presiding.

*Members of the Committee present:* John E. Cole, Gabriel Fontaine, Jean-Marc Robitaille, Roger Simmons and Garth Turner.

*Acting Members present:* Allan Koury for Bill Casey; David Bjornson for Gilbert Chartrand; Marcel R. Tremblay for Louise Feltham; and Edna Anderson for Gabriel Larrivée.

*In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament:* Peter Berg and Margaret Smith, Research Officers.

The Committee resumed its inquiry into the effect of the goods and services tax on prices and the role of the Consumer Information Office. (*See Minutes of Proceedings, Monday, May 7, 1990, Issue No. 56*).

The Committee resumed consideration of the Draft Report.

It was agreed,—That the Committee request a comprehensive response from the government.

It was agreed,—That the Draft Report, as amended, be concurred in.

It was agreed,—That the opposition parties' minority reports submitted to the Clerk of the Committee last Thursday be appended to the Committee's Report.

It was agreed,—That the Draft Report, as amended, be the Committee's Report to the House.

It was ordered,—That the Chairman report the Report to the House.

It was ordered,—That the Committee print 2,000 copies of the Report in English and 1,000 copies in French with distinctive covers.

It was agreed,—That the question relating to the evidence of the Committee raised in the House of Commons last Thursday by John Rodriguez be referred to the Sub-committee on Agenda and Procedure for consideration of the Sub-committee at its next meeting.

At 1:19 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Bernard G. Fournier  
*Clerk of the Committee*























This document is recyclable.

054720028







FEB 27 1991



